

尽

善

尽

美



弗

求

弗

迪

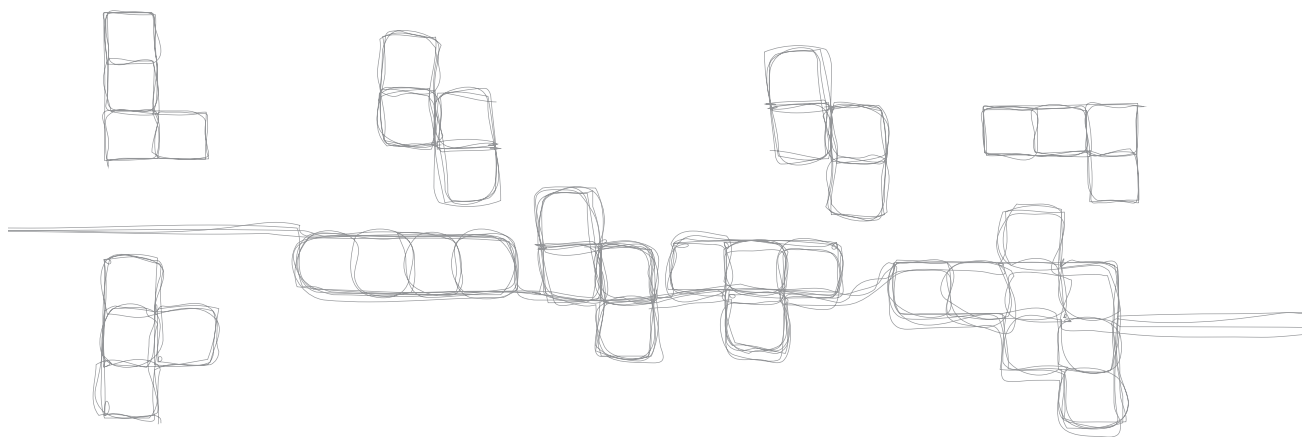




实用心理学丛书

# 活学活用 情绪心理学

成正心◎著



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

## 内 容 简 介

作为一本情绪心理学读本，本书分析了情绪的性质、起源与变化，突出强调了情绪对我们生活的重大影响，以及如何控制消极情绪、发掘积极情绪等，以便为我们的生活服务。全书共分9章，每一章分别代表情绪的一个主题，包括情绪的性质、情绪的变化、情绪的诱因、情绪的调整、观念的改变等，这些内容与生活紧密相关，其方法也对我们的生活有特殊的指导意义。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有，侵权必究。

## 图书在版编目（CIP）数据

活学活用情绪心理学 / 成正心著. —北京：电子工业出版社，2017.1

（实用心理学丛书）

ISBN 978-7-121-30377-7

I. ①活… II. ①成… III. ①情绪—心理学 IV. ①B842.6

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第275966号

责任编辑：王陶然

印 刷：三河市兴达印务有限公司

装 订：三河市兴达印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：13.75 字数：216 千字

版 次：2017 年 1 月第 1 版

印 次：2017 年 1 月第 1 次印刷

定 价：45.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至zlt@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：（010）57565890，meidipub@phei.com.cn。

除了你自己，没有人能使你不快乐。

情绪是一种抉择，而不是任何事情的结果。

## 丛书序

### Series Preface

很多人对心理学都抱有热情，生活中也经常会引起各种各样心理学的话题。近几年，人们已经开始意识到心理学对个人的影响是巨大的，对某个心理问题、心理学原理、心理活动机制的把握和洞察都可能广泛地影响到个人的家庭、职业、社会生活，正可谓“牵一发而动全身”。但是，普通大众读者与专业心理学知识之间始终存在着一条鸿沟，我们对心理学，特别是生活中的心理学，并没有系统加以科学了解，当然也就谈不上好好地用心理学知识来解决问题了。

专业心理学知识是作为一门科学存在的。过去，很多人可能认为心理学很神秘，与普通人相距甚远。其实，心理活动也许很神秘，但心理学的研究并不神秘，而是复杂。它更像是逻辑测算一样，需要复杂的实验设计，严谨的推测论证，各种可能性的分析、比较、重复性验证，最终尽可能精确地呈现研究结果。所以，专业心理学研究及相关著作可能并不如大众读者期望的那样简单易懂，至少不会是想当然的那样充满乐趣。

这无疑是很多大众读者无法深入理解心理学专业研究的一个重要原因。我们看到，心理学大家们有许多严谨的专业著作，但这些著作鲜有人真正能够看完，更别提深入理解其中的每一个心理学理论了；同时我们看到，专业的心理学研究所提出的各种各样实用的、严谨的心理技术，人们也未必能够全身心地投入其中，感受其中的奥秘。

正是从这个角度出发，我们在过去一年多时间里，组织了一批专业的心理学研究工作者，试图将那些晦涩难懂的心理学专业知识，以贴近大众读者阅读习惯的方式呈现出来，搭建一个从专业心理研究到大众心理读物的桥梁，这也正是华

通咨询心理研究中心的使命。

现在，我们把这一使命的初步成果——《实用心理学丛书》呈现给读者。我们将不断地推进这项工作，读者朋友也将不断地阅读到我们的作品，希望我们的努力能够让您满意。

这套书是我们再次努力的起步。这套书也是读者初步了解心理学的一套基本的普及读本，确切地说，是心理学在不同应用领域的普及读本。

回忆起来，从计划做这个工作开始，到今天正式出版，我们始终坚持以以下几个基本思路——这些思路也正是这套书的价值所在。

### **（1）科学性和专业性。**

本系列图书创作出版的目的之一是普及应用心理学的专业基础知识。我们每一个人或多或少都听说过心理学的一些知识，也可能通过自身的感悟或多或了解一些心理活动的状态，但也许你的理解与本书所阐释的内容未必完全吻合。

专业心理学研究的目的在于揭示心理现象背后的各种成因，它们也许是深刻的，也许是简单直接的。但无论它们是什么，我们都以专业心理学研究为基础。换句话说，我们尊重心理学家们的研究成果，并以他们的研究结果为依据讨论各类问题——我们的目的在于让读者最大限度地接近原汁原味的心理学研究成果。

### **（2）通俗易懂，可读性强。**

如前所述，专业心理学著作对大众读者来说确实有些晦涩难懂，即使易懂，也缺乏可读性，这阻碍了读者阅读的欲望。我们这套书试图修正这一不足，在尊重科学性和专业性的基础上，尽最大努力保证内容的可读性。

### **（3）侧重于实际应用。**

心理学是一门讲求解决实际问题的学科，这套普及读本同样讲求解决实际问题。在这套书中，我们虽然讨论了某个领域的基本心理特性、基础心理要素，但我们的重点仍是讨论如何用心理学方法改变自己的心理、行为，乃至生活和命



运。实用性，是本套书的重要特色之一。我们侧重于实际应用，所以书中的大部分内容是围绕着心理学方法论展开的。

#### **（4）尽可能体现应用上的全面性。**

每一个心理学知识、原理、方法，在不同的应用领域都有它的特殊性，比如，同样一个心理学定律，在组织管理活动中与在个人生活中可能是两种不同的解释。为了让每一个应用领域的心理学知识和方法都独立地、全面地得到阐释，我们完全按照应用的标准选择每一个“知识点”，这中间可能出现看似重复的收录，实际上是完全不同的两回事，读者朋友要加以留意。

由于笔者能力有限，书中难免有不足之处，诚望读者朋友们谅解并提出宝贵意见！

笔 者

# 前言

## FOREWORD

伴随着现代心理学的开启，情绪一直是心理学研究的热点问题。到20世纪60年代，心理学，包括情绪心理学，已经得到飞速发展。20世纪80年代以后，情绪已成为心理学研究的引爆点，许多心理学家致力于该方面的研究，并取得了喜人的研究成果。

为什么我们要如此重视情绪问题呢？心理学是从哲学中分化而来的，古希腊哲学时代，唯智主义理念开始占据主导地位，其对人文科学的影响很大。中国宋、明时期，朱熹、王阳明学派的影响亦是如此。几千年来，无论东方还是西方哲学都把情绪视为非理性的、如野兽一般的现象，心理学沿袭了这种观点。

20世纪80年代，西方哲学把眼光从唯智主义转向情绪问题，认为纯理性思维不是人行动的动力，驱使人们行动的还有热情、激情及情绪。不管是政治行动、经济决策，还是实施重大计划，动员民众，都要在很大程度上利用情绪。一旦没有情绪，人们的思维将苍白无力。依据进化的观点，与有机体形态上的演变不同的是，情绪一直都是驱动有机体为生存而行动的动力。情绪是高等动物和人类心理结构中重要的组成要素，人的心理生活中不能缺乏情绪。情绪经常出现在人们心理生活的前沿。

在这个信息海量的时代，社会竞争极其激烈，人们往常简朴、平静的生活渐行渐远，而心理波澜和情绪冲突越来越多。为适应社会，人们的情绪心理也必须随之做出相应地调整，而做到这一点绝非易事。情绪无时不在，无处不有。情绪是检测生命过程、苦乐安危最敏锐的心理指标。无论是儿童还是成年人，无论从事什么样的活动，每个人都有自己的情绪。这种情绪可能是适应的，也可能是不

适应的，如果情绪不适，则需要予以调整。在人们心理生活中建立积极的情绪体验，营造避免或减轻痛苦的情绪体验，是建立个人美好生活和幸福人生的关键。

近年来，随着社会经济飞速发展，越来越多的人正在经受前所未有的情绪问题。在工作中，许多员工不小心陷入情绪的旋涡；在生活中，太多的琐事可能引发情绪失控；在学习上，学生的情绪问题层出不穷，有些已酿成悲剧。潜在的情绪问题的泛化还远未为多数人所知晓，情绪心理学知识的普及迫在眉睫，开展情绪心理学知识的普及，提升管理情绪的能力刻不容缓。为此，我们推出《活学知用情绪心理学》一书。

本书由九章组成，分别探讨了九个不同的主题：你了解情绪吗，做一个优秀的情绪观察者，情绪究竟来自何处，你总有办法调节情绪，改变信念就能改变情绪，别让情绪左右你，转移情绪才能看到美景，笑着面对哭泣，你要学会驾驭情绪。第1章是理解全书的基础，只有了解了什么是情绪，才能描述、解释、预测、控制情绪。

本书在撰写过程中，本着实事求是的原则，较为系统地介绍了大量情绪心理学的理论和实验。同时文中穿插了丰富的案例加以佐证，使之通俗易懂。正因为如此，本书不仅适合专业研究人员参考，而且适合大众读者阅读。希望读者能够在阅读中得到启发并真正提高自身的情商。

最后需要说明的是，由于笔者学识有限，不足之处在所难免，真诚欢迎广大读者批评指正。

# 目录

## CONTENTS

### 第1章 / 你了解情绪吗

---

- 心理能量——情绪是操纵我们的巨大能量 \_ 2
- 自我排拒——当你盲目抗拒时，混乱就开始了 \_ 6
- 情绪臣服——有时候，认输也是一件好事 \_ 9
- 情绪抉择——无论什么情绪都是你的选择 \_ 12
- 情绪控制——你的快乐由你自己掌控 \_ 16
- 情绪导引——最坏的情绪也是最好的成长契机 \_ 19

### 第2章 / 做一个优秀的情绪观察者

---

- 情绪正念——让你的感受在心灵中呈现 \_ 24
- 情绪辨析——你知道生气是怎么回事吗 \_ 27
- 情绪模式——情绪也摆脱不了习惯的影响 \_ 30
- 情绪转换——一种情绪可以替代另一种情绪 \_ 33
- 情绪规律——顺其自然有时也是一种美 \_ 37
- 默剧游戏——你也可以学会分析别人的情绪 \_ 40

## 第 3 章 / 情绪究竟来自何处

---

情绪机制——潜意识中的情绪自动反应 \_ 46

情绪思维——为什么要三思而后行 \_ 49

情绪记忆——重拾正面记忆 \_ 53

精神想象操——用想象唤醒积极的情绪 \_ 56

倾诉做决——当你无法控制时，那就倾诉吧 \_ 59

生物反馈——情绪中真真假假的游戏 \_ 62

## 第 4 章 / 你总有办法调整情绪

---

情绪归因——为什么受伤的总是我 \_ 66

内观疗法——你意识到自己的问题了吗 \_ 69

同理心——情绪的对抗是情绪危机之源 \_ 72

辩证法——是非黑白未必是完全清晰的 \_ 75

心理偏见——别让偏见左右你的情绪 \_ 78

加法思维——多看得到的，少看失去的 \_ 82

情绪代数学——在得与失之间做出选择 \_ 85

## 第 5 章 / 改变信念就能改变情绪

---

- 理性疗法——正视错误的信念 \_ 90
- 完美倾向——没有任何事物必须如你所愿 \_ 95
- 反灾难化——将灾难事件看作过眼云烟 \_ 99
- 逆商——学会抵抗挫折 \_ 102
- 接纳性信念——存在的就是合理的 \_ 105
- 健康信念——为了你的健康，抛开这些情绪吧 \_ 108

## 第 6 章 / 别让情绪左右你

---

- 情绪感染——这真是一个难以忍受的氛围吗 \_ 112
- 情绪摇摆——你受到他人情绪的左右了吗 \_ 115
- 负面情绪——该聪明的时候，要聪明一些 \_ 119
- 言语艺术——君子不失口于他人 \_ 122
- 宽容之道——心灵总是具有宽容的力量 \_ 126
- 细小让步定律——退一步，方可进十步 \_ 130
- 吸引力——笑一笑，你会轻松很多 \_ 134

## 第 7 章 / 转移情绪才能看到美景

---

行动转移——当你生气的时候，换一件事做吧 \_ 138

环境转移——走出去散散步也是有用的方法 \_ 141

注意力转移——死钻牛角尖不利于情绪健康 \_ 144

比较转移——平衡欲望，避免成为导火索 \_ 147

反向转移——用积极情绪克服消极情绪 \_ 150

缓解枯竭——光进来了，黑暗便褪去了 \_ 154

## 第 8 章 / 笑着面对哭泣

---

钟摆效应——释放个性，别再麻木下去 \_ 158

负情正价——看到消极情绪中的积极动力 \_ 161

心理变通——在这里失去，可以在别处收获 \_ 164

ACT 疗法——当你越想逃离，痛苦越会跟紧 \_ 168

利导思维——用积极的思维引导情绪发展 \_ 171

活在当下——当下好了，就不要多想其他 \_ 175

心理暗示——你应该时刻关注的心理力量 \_ 178

## 第9章 / 你要学会驾驭情绪

---

告别焦虑——你真的想清楚为什么忧虑了吗 \_ 184

直面压力——顶住压力就能获得新生 \_ 187

合理泄愤——永远不要让情绪积压成痼疾 \_ 190

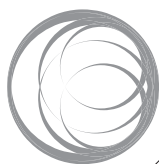
忧郁枷锁——简单的办法是，笑着面对哭泣 \_ 193

嫉妒心——有一个宽广的心胸是可喜的 \_ 196

情绪电梯——一步一步控制情绪的蔓延 \_ 199



## 第1章



# 你了解情绪吗

情绪对我们的生活质量具有决定性的影响，究竟什么是情绪？它产生的根源何在？谁才是情绪的真正主宰者？面对情绪问题最基本的态度是什么？这些都是情绪心理学需要研究的问题。

## 心理能量

### 情绪是操纵我们的巨大能量

学心理，用心理

情绪代表着能量的流动，疏则通，堵则郁。  
情绪若不能被妥善处理，便会形成一种失控的能量形式。

看孟郊“春风得意马蹄疾，一日看尽长安花”，观黛玉“一年三百六十日，风霜雨雪严相逼”。每时每刻，我们每个人都有自己的情绪。

在日本，头脑精明的董事长和厂长将自己的形象制成橡皮模具，高矮胖瘦、面部五官和自己相差无几，将模具置于一间“出气室”内，凡心中有气没处出的员工，都可以到出气室内对着上司的模具拳打脚踢，大声怒骂，将怨气统统发泄出来。消了气，工作效率自然提高了。

在心理学上，这种出气方式不被提倡，因为它不是一种积极的问题解决模式。但这种方式所体现的“情绪能量宣泄”具有一定的科学性。情绪，一种被我们诠释成“喜悦”“愤怒”“恐惧”或“悲伤”等的反应，表面上是内心的感受经由身体表现出来的状态，而本质上是一股涌动的能量——心理能量。用科学的术语来说，情绪其实是频率与波长不同的振动，有些快，有些慢，有些强，有些弱，有些完全不规则，有些在两个极端波动，不同种类与不同程度的能量波动代表着不同的情绪。外界刺激是情绪形成的直接诱因，在外界刺激下，这种能量状态经由神经系统作用后形成了人的各种情绪。

情绪能量仅是人体多种能量之一。几千年前，印度的瑜伽大师们发现，人有七个基本的组成部分：肉体、性灵体、生命力、本能思维、智力思维、精神思想

和心灵。其中，本能思维便是情绪的驻扎地。情绪的能量在这七个层次中处于正中间的位置，是身、心、灵的交叉点。心理学家罗伊·马丁纳据此，提出了“连接身体与心灵的自然愈合能力，最强而有力的途径就是情绪”的论断。情绪属于一种本能，这对理解情绪是一种能量形式很有帮助。我们的情绪会依据我们对周遭世界的诠释来指导行为，而多数时候，情绪的出现并非是有意识的。每当新的经验引发了旧有的情绪时，我们就可能受到其挟持而不能自如地掌控自己的生活。

情绪作为体内的一种能量，遵循着一定的能量运行规则，其中之一就是能量守恒，情绪一旦产生，就不会消失。神经生物学研究发现，未解决的各种情绪能量和思想、记忆，会由体内一种化学物——神经缩氨酸，传递到身体细胞，传达我们的每个念头和每种情绪。然后，情绪的信息就储存在所有的细胞之中，这种现象被称作“细胞记忆”。

2006年，澳大利亚17岁男孩卡登·德莱尼在一次车祸中被宣布脑死亡，遵照他的愿望，父母将他的心脏、肺、肝、肾和胰腺这些器官捐赠了出去，不过他们并不知道受捐者是谁。两年后，德莱尼的父母终于找到了儿子心脏的接受者——24岁的澳大利亚阿德莱德市男子戴维·沃特斯。沃特斯在和德莱尼父母交流后，惊奇地发现自己竟“继承”了德莱尼的一大嗜好，他在心脏移植前对汉堡圈一点也不感兴趣，可是手术后却最爱汉堡圈。据德莱尼的父母讲，儿子生前每天都离不开这种零食。

以上器官移植手术移植了记忆的案例便佐证了“细胞记忆”的存在。还有一位换心人因接收了捐赠者的记忆而侦破了一件谋杀案。

情绪若不能被妥善处理，便会形成一种失控的能量形式，这种能量形式被马丁纳称为“自由基能量”，它类似于高度反动的自由基分子，是一种因缺少维生素C之类的抗氧化物而导致的新陈代谢毒素。这种毒素的不断累积会在体内形成一股乱流，瓦解体内的细胞电子场，引发生化反应紊乱，从而影响身体器官与能量系统的正常运行。

未解决的情绪毒素极为有害。长期不恰当地处理沮丧抑郁的情绪，可能导致结石或其他胆囊疾病；长期的焦虑与担忧可能导致胃溃疡与胃炎；长期地压抑愤怒更会导致各种疾病。乳癌研究证实：容易动怒的妇女，患恶性肿瘤的比例高于患良性肿瘤，而且患癌症的妇女对于自己动怒的行为容易感到抱歉，即使她们感觉自己是正确的。患良性肿瘤的妇女则倾向于沉浸在愤怒与生气之中，需要较长时间才能从中解脱出来。而另一项研究则发现：没有患癌症的妇女虽然容易动怒或发脾气，但她们很快便能重新聚焦，将精力转移到令她们愉悦的目标上去，从而获得彻底的放松。

由此看来，情绪代表着能量的涌动，疏则通，堵则郁。正确认识与处理情绪，需要注意以下几个方面：

（1）警惕情绪乱流。消极情绪是一种能量乱流，有害于身心健康。因此，要小心你对周遭的任何负面情绪，如敌意、批判或冷漠等，这些情绪能量首先会对你自己身心产生干扰，其次会对别人产生干扰；同时，要小心你因各种逆境产生的任何负面情绪，如急躁、愤怒、忧伤、悲观等，这些情绪能量不仅于事无补，而且正在消耗你的生命能量，使你每况愈下。

（2）接纳消极情绪。消极情绪虽然有害，但它的出现与积极情绪一样，都代表着一种涌动的能量，因此，你必须关注、尊重及接纳它们。当你察觉到自己正在受到一些消极情绪的干扰时，不管是一种疲惫、无聊，还是一些烦躁不安，或者是非常有理由的嫉恨或压力，将这些情绪感受看作只是一些扰乱你的能量乱流，接纳这些感觉，爱这些感觉，然后宽恕自己或别人，这是解决情绪乱流的首要方法。

（3）及时排遣。负面情绪作为体内的一种能量乱流，需要及时排遣出去，否则，这种能量在体内会膨胀到一发不可收拾，此时，一个微小的坏事因子，都可能引起剧烈反应。所以，不要沉溺于消极情绪之中，要知道，情绪只是一种能量，去除消极情绪，就好像割掉肉瘤。有什么好犹豫的呢？当然，情绪排遣的方式要恰当，或转移、或缓解、或发泄，遵循的原则是将伤害最小化。

（4）制造积极情绪。从一定程度上说，体内的积极能量越多，越占上风，

它会自动排挤掉消极能量所占的空间，协调体内的各种机能，促使身体的内在机制处于稳定的最佳状态之中。因此，要学会关注、制造与培养自己的积极情绪，从而最大限度地保障自己能量充沛。

## 自我排拒

当你盲目抗拒时，混乱就开始了

学心理，用心理

所有内在的情绪乱流，都源于自我排拒。  
借着爱而不是抗拒或迎合，我们可以转化  
这些乱流。

一位漂亮的少妇，拥有一个漂亮的戒指。有一天，她心爱的戒指不翼而飞。对她而言，这枚戒指意义非凡，因为这是祖母送给她的，以前每天少妇都戴着它，直到生病手太肿了戴不了。她确信是一个每天来照顾她几个小时的女看护偷去的，为此她感到极其愤怒，她不理解怎么会有人如此冷酷无情，居然会对自己做出这种事情。她想当面质问那女人，又想立刻打电话叫警察。

对于这位少妇来说，无论是当面质问，还是电话报警，都显露出此时的她已经完全被事情本身所控制，而无法换角度思考。也许她只需要静下心来，试着与自己对话：“我是否了解有一天必须要放下这个戒指，而这一天也许很快就到来？我还需要多少时间才能准备好放下它呢？当我放下它的时候，我所拥有的会变得更少吗？这个损失会缩减我的本质吗？”特别是最后一个问题，当她能真正感觉到这些并不代表自我本质的损失时，便能恢复平静。

我们常常陷入内心的乱流，陷入负面情绪的旋涡，即使我们已然衣食无忧，但我们仍不快乐，仍觉得身心俱疲。我们越前行，越感到与真实的自己渐行渐远。究竟是什么引发了内心的乱流？罗伊·马丁纳博士给出答案——自我排拒。马丁纳通过与病人接触几十年，得出一个基本结论：所有内在的乱流或情绪压力，都源于自我排拒。自我排拒是指满足于自我幻象而忽略了对真实自我的体验与关注，

从而造成对真实自我的背叛、脱离及排斥。

每个人都是本我、超我与自我的结合体，本我是我们灵性的本质，具有独特的个体气质；超我是我们内化父母或他人、社会的要求希望成就的自我；自我则是本我与超我在一定形式上妥协的结果。为了每一次都能表现得更接近超我，自我一次又一次背叛了本我。最后，我们不清楚自己到底要什么，失去了自我，心像浮萍一样不断地随波逐流，其结果就是我们越来越远离自己的心灵，没有足够的勇气面对真实的自己。

当我们背叛了真实的自我，远离自我的本质时，我们常常会陷入自我的幻象之中。这个自我幻象是一个由深刻的“我不够好”和由此投射的“你不够好”而喂养起来的幻象。自我幻象与我们的本质相比，后者是爱、喜乐、宁静、空寂，而前者则变化多端而狡猾无比，是虚假。佛教里所说的“贪、嗔、痴、慢、疑”，既是自我幻象的因，也是自我幻象的果。自我幻象具有如下鲜明的特点：

- ▶ 身份认同——给自己贴标签，将自身拥有的物质财富、所接受的教育、经历的事件、形体相貌、工作职务、前世业力等视为自身的价值；
- ▶ “小我”意识——“这是我的”“他对不起我”“我一定要”“我需要”“我是对的，别人是错的”是其惯常的思维方式；
- ▶ 归咎他人——因“我不够好”导致“他人不够好”的思维；
- ▶ 遗忘本体——倾向于向外诉求，把问题的焦点集中在外界因素上，而忽略了自身内在的感受与自我的本质；
- ▶ 迷失自我——对自我的评价受限于他人对自我的评价；依据被外界认可的程度创造出自我的种种形象。

当自我幻象不断膨胀，并不断排挤真实的自我时，我们就很容易陷入内心情感的乱流。因为幻象是不真实的，它的存在与喜怒哀乐建立在欲望的满足程度之上，而外界的因素是不确定的，由此所伴随的自我排拒，便是各种情绪，如抱怨、愤怒、焦虑、悔恨等产生的深层根源。

那么，如何克服虚幻自我与自我排拒来维持心灵世界的平衡呢？马丁纳给我们的建议是：“如果我们允许宇宙做它自己的工作，我们会成就更多。在这个心智架构里，如果经历的处境引发了内在的情绪乱流，我们将立刻知道这和本身正在经历的外在刺激无关，而完全出于内在未解决的问题。借着爱，而不是抗拒或迎击，我们可以转化这些乱流。”

“借着爱，而非抗拒”就是要我们认清所有重要的事情都来自内在，需要我们辨析幻象，找出自己的本来面目，无条件接纳自我。接纳生命是艰苦的，需要接纳人生中将会有的重重阻碍，接纳我们将要犯的许许多多错误，以及接纳许多人会误以为我们就是他们苦恼的源头。

第一，辨析幻象，找出自己的本来面目。自高自大、自命不凡，以及自我否定、自我贬抑等，都会形成自我幻象，成为非常隐蔽的精神枷锁与情绪滋生地。因此，我们必须学会辨析与警惕幻象，既要停止内在那个永不停歇的自我批判，也要防止自己变成一个自我纵容者。只有一个人能真正认识自己，并向自己敞开心灵之门，勇于了解和面对自己的素质与才能、缺点与局限性，才能破除自我幻象，缓解自我排拒，应对外界因素的干扰与避免情绪困扰。

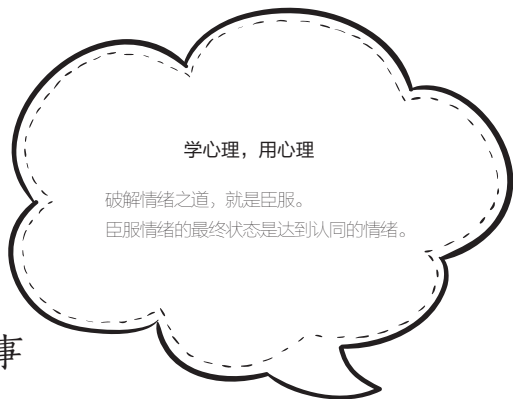
第二，乐纳自我。心理学认为，你不接纳别人的某个特点，是因为你的潜意识中就有类似的东西。真心接纳自己，才能将心比心，接纳别人的不足。乐纳自我，就是要无条件地接纳在任何状态下的自己。无论你表现如何，或者别人认同与否，都要接纳自己。例如，当你不开心的时候，要提醒自己：“我爱自己，也接纳自己拥有这份感觉”。你可以大声复诵这句话，或是在心中默念，把爱的想法传送到压力所在的部位，想象能量自由地流过你不舒服的区域，这个时候，你无需改变任何事，只需要和已经存在于体内的爱联结起来即可。

第三，积极关注。如果你希望快乐地生活，也不打算过隐世独居的生活，那么，在你悦纳自我的同时，还需要学习积极关注。你不需要用世俗的眼光评判世人；你接受罪人，但不接受其罪行；你接受每个人都有缺点的事实，你可以单纯地评判他们的行为，但不去评判其身为人的本质；当你认定某人的好坏时，只表示“他的个性很好”或者“他对别人很坏”而已，不要以偏概全。



## 情绪臣服

有时候，认输也是一件好事



在生活中，当人们越是想去压制负面思维与情绪时，越是取得适得其反的结果。为什么会这样呢？大量研究表明，我们每个人都是一个能量系统，情绪会深深地冲击着这个能量体。我们的情绪流动到哪里，能量也随之到哪里。如果我们专注于负面的情绪，就是在消耗或阻塞身体里的生命能量。长时间的能量不和谐或衰弱，将会导致生理上的机能失调或疾病；而一旦集中于正向情绪，生命能量就会流通循环到先前阻塞的区域而产生治疗效果。

当你与情绪抗争时，其实是在为你的情绪贴上负向的标签与评判，向你的能量系统灌输负向信息，这种负向信息将套牢你的思想，使你钻入情绪的牛角尖，造成身体能量阻塞。一旦你处在这种境地，便会觉得生活灰暗，人情淡薄，甚至你会认为生命也是不公平的，于是你的心门开始紧闭，阳光也无法照耀进来。

情绪臣服是指当负向信息控制你的思想且无法改变当前的状况与环境时，你可以试着关注、尊重并接纳它。例如，在一个倾盆大雨、荒郊野外的夜晚，你的车轮胎爆了。虽然你无法对这种处境满怀欣喜，但是你可以接纳它。接纳的状态，意味着在平和的心态下顺其自然，这个平和就是一个微妙的能量振动，转变成充满活力的享受。

因而，破解情绪障碍之道，最重要的是臣服。找到情绪的出处其实并不重要，出处只不过是情绪的诱因，它触动了昔日记忆的警铃。真正重要的是你必须学会坦然地承认并接纳你的情绪，无论它是愤怒、怨恨、失落还是敌意，然后再想办

法解决引起消极情绪的问题。

当你能够拥抱痛苦、烦恼、消沉、悲观、焦虑等所有被我们认为是消极的情绪时，我们的生活就会大放异彩。这就如同蚌将刺肉的砂包入体内，便会产生圆润光亮的珍珠一样。

一只蚌遇到一粒砂，他们相爱了。然而，在相爱的日子里，砂的棱角，刺得蚌疼痛难忍；蚌的包裹，磨得砂几乎窒息。终于有一天，他们都无法忍受这折磨。蚌说：“离开我吧。”砂说：“放了我吧。”蚌放开了砂。蚌受了伤，砂也被磨去些棱角。当伤愈合后，蚌依然是蚌，砂依然是砂。看着周围同伴们结出晶莹而圆润的珍珠，他们只有空悲切。

如果蚌学会了接纳砂的棱角，而砂也学会了接纳蚌的包裹，那么它们便可享受到新生降临的时刻。同样，如果我们学会拥抱恼人的情绪，学会向它们臣服而不是与之对抗，那么我们就可将其化作珍宝，为生命增添活力。

情绪臣服在心理治疗中的一个代表疗法就是 ACT 疗法（acceptance and commitment therapy），即接受和委托疗法。这种疗法的核心观点是：消极的想法与情绪会贯穿人生命的始终，与其挑战它，不如坦然接受它，并集中精力追求自己所重视的人生价值。

当面对一位有着抑郁感觉或悲观想法的人时，ACT 治疗师并不会直接改变他的一些不适宜想法，而是会鼓励他去感受悲伤（如果他真的感到悲伤），同时要求他不带任何评判地去观察个体悲观思想的发生。他可能被要求反复大声说出自己的悲观想法，以达到弱化这些悲观想法的目的。例如，当他觉得自己深陷类似“我好可怜”的想法时，ACT 治疗师会建议他大声重复喊出“我好可怜”！到最后，这种想法定会减弱。

不是通过排拒消极的想法与情绪或者减弱想法的原意，而是通过接纳最终达

到内心平衡，这便是情绪臣服的宗旨。情绪臣服的过程只需要你做到以下几个步骤：接受情绪、直面情绪、体验情绪与认同情绪。

第一步，接受情绪。“我感到痛苦，我罪有应得”“我只有在如此糟糕的情绪下才会这样做”“我真愚蠢，为什么感到害怕”等都是不能接受自身情绪的想法。这种想法既不能准确地识别自己的情绪，也不会注意到有时候自己的某种特殊情绪是在某种特殊环境下才发生的。要知道，对于历史我们是无法改变的，痛定思痛，只会越思越痛。

第二步，直面情绪。这就是说，不要压抑也不要回避你的情绪。你越是努力地去逃避或回避情绪，越会陷入情绪的泥淖。直面情绪是你最终调整好自身情绪的关键。当最爱的人去世之后，人们感到悲伤或痛苦是一种自然的情绪表现。在哀悼去世的亲人期间，往往先是允许情绪出现，悲伤哭泣；然后，可以关注自己的情绪程度，如果感到难以承受，可采取向别人倾诉内心痛苦的办法以缓解情绪紧张度；同时，还可以试图安抚自己或者参与其他活动以分散自己的注意力。

第三步，体验情绪。你需要直接去感受你的情绪，感觉它在你身体里的作用点。或许你已经将那种情绪锁定在了你身体的某一个部位，你感觉到了什么？这份感觉有多强烈？你甚至应该感谢自己的身体是一部如此完美的机器，它警告你在身体系统里有这么一个能量的阻塞点。在这一步骤之后，也许你依然不快乐，但你会感觉到你不快乐的情绪周围有空间了，不快乐也显得不是那么重要了。这个空间的存在，就意味着你能够接纳当下所经历的一切。

第四步，认同情绪。臣服情绪的最终状态是达到认同情绪。认同情绪是在接受情绪的基础上，更进一步地识别情绪与容忍情绪。例如，徐先生得知，自己很要好的朋友请客吃饭但没有邀请他。如果他不认同自己的情绪，他可能想，“我好愚蠢，为这种人而失望和生气”。因此，他会感到苦恼和自责；而如果他能认同自己的情绪，确定自己的失望情绪，并认为这种情绪的产生是有其原因的。那么，他可能会想，“我会感到失望，是因为我们一直是好朋友，我以为他会邀请我。不过没啥，我会找出到底发生了什么事使他没有邀请我”。

## 情绪抉择

无论什么情绪都是你的选择

学心理，用心理

情绪并不是外界刺激导致的，而是人对这些刺激的反应引起的。

情绪是一种抉择，而不是任何事情的结果。

素芹是一位公司的白领，最近陷入了极度的苦恼之中，谁也不想见。朋友问她为何如此，她告诉朋友在单位里她最勤快，每天都提前到单位打扫卫生，其他人都太懒，让她很是看不惯，经常批评他人。她曾真诚帮助过单位里的好几个人，为她们做过事，还借给她们钱。然而在某一天，她偶然得知这几个人不但没念她的好，反而在背地里总说她的坏话。素芹一下子震惊了，她的精神也一下子垮了。她不明白为什么人心如此叵测，为什么周围的人如此自私自利。因此，很长一段时间，她都处在抱怨与愤怒的情绪中，无法摆脱出来。

问题出现时，我们往往将关注的目光聚焦在客观因素之上。如上述案例中的素芹，将自己所受到的打击归因于外界，即同事不念她的好，说她的坏话。这种做法无异于“关起门来敲门”，因为我们自己便是引发问题的根本所在，但我们却将关注的视角伸向了门外——别人或外在因素，而不从自身找原因，忽略了所有情绪的产生皆是“我们任由外在因素影响内在实相的结果”。

情绪是因你对这些外界刺激的反应所导致的。面对相同的外界刺激，不同的人会有不同的情绪反应。这就说明，情绪是一种抉择，而不是任何事的结果或成果。

心理学情绪理论认为：情绪、情感产生的源泉是客观现实。但是，情绪、情感又不是客观现实直接、机械的反应。客观事物对人的作用必须经过人的认知过

程，而人的认知过程受已有知识经验的制约，并与人的态度或愿望相结合。正是因为这种制约，当事件符合人的认识和愿望的系统时，就会产生肯定的情绪；当出现的事件非己所愿，就容易产生否定的情绪。因此，认知在问题、情绪的产生中起着中介作用。

一个人的认知系统或信念系统，决定了其对问题和情绪的应对方式。美国著名心理学家艾里斯的情绪 ABC 理论证明了这一点。ABC 理论认为：情绪不是刺激事件本身所引起的，而是由个体对这一事件的解释和评价引起的。ABC 理论当中，A 代表诱发事件，B 代表个人的认知或信念系统，C 代表情绪反应。艾里斯认为， $C=A \times B$ ：诱发事件和信念的交互作用，最终导致结果 C。一个人虽然对 A（诱发事件）无能为力，但是他可以选择自己的应对方式来建构 B（认知或信念），最终导致 C（结果）。

慧玲今年已经 30 岁了，原本跟她的老公肖齐和两岁的女儿肖莉过着幸福的生活。但肖齐突然告诉她，要抛弃她们，和他已经怀孕的 21 岁的秘书双宿双飞，慧玲非常痛苦！慧玲虽然对于事件的发生无能为力，但是她可以选择自己的应对方式。她可以选择理性信念，坚强地告诉自己：“我知道肖齐做了什么，真希望他没有这么做，但他如果非要跟那野女人在一起，不要我和肖莉，也没事。我们母女照样可以快乐地生活。”如果慧玲能坚强地做到这一点，其结果将会是：她虽然会拥有一些负面情绪，如痛苦、后悔、失望、沮丧，但这些情绪是健康的，可以帮助她面对不幸，使生活正常运作，并调整自己的脚步。

但另一方面，慧玲也可以选择非理性信念，如：“肖齐真是太过分了，他不应该这样！我没有办法忍受这一切，我再也没有办法快乐起来，我真想一死百了！”这种自我打击的信念或情绪，只会让她感到毁灭、失控，甚至自杀。

面对同样的事件，不同的认知方式会导致不同的结果，甚至有时会天差地别。

在遇到困难时，如果你怨天尤人、自暴自弃，那么你就会陷入情绪的泥淖，越挣扎陷得越深，而如果你选择愉快的心情来对待它，那么，它很可能就变得微不足道，变得有益且鼓舞人。比如，在单位里别人向你发牢骚，你可以选择生气，制造出种种不愉快的猜测：他在拿我撒气，他看不起我，他在找我的茬等。当然，你也可以这样想：他只是在表达他的情绪而已，也许是他心情不好，也许是有什么误解我的原因。于是，你便能以宽容的态度谅解对方，以适当的方式处理矛盾，自己也避免了不愉快情绪的干扰。

当我们明白情绪是一种自我选择的结果之后，我们就更能明白查尔斯·斯温多尔的忠告：“态度比事实更重要。它远比过去、教育程度、金钱、环境、失败、成功、其他人的言行，都来得重要得多。它比一个人的外表、天赋或技能更重要。它能够建造或摧毁一家公司、一间教堂、一个家庭。”

“最值得注意的是，我们每天都可以有所选择，我们可以自行决定要以哪种态度拥抱这一天。我们无法改变自己的过去，无法改变不能避免的事。我们唯一能做的事就是在自己拥有的这条弦上好好演奏，这就是我们的态度……我深信生命之中有 10% 的事是注定要发生在我们身上的，其他的 90% 则是如何做出回应的问题，你的情形也不例外……我们主宰了本身的态度。”

当我们不能主宰自己的态度时，便只会被自己反锁在情绪的大门之内。要避免这种做法，我们必须以一种崭新的眼光来看待生活，看待情绪：

- ☐ 情绪是一种抉择，而不是任何事情的结果。
- ☐ 并非情绪，而是你对于造成情绪的种种问题的反应逼疯了你。
- ☐ 你不是被事情困扰，而是被你看待事情的观点困扰。
- ☐ 你可以感觉到愤怒，但你永远不“是”那愤怒。
- ☐ 每种情绪都是为人服务的，或指出方向，或给予力量，或两者兼备。
- ☐ 所有的人、事物都是你内在的投射，就像镜子一样反映你的内在。
- ☐ 当外界有任何东西触动你的时候，记得，要往内看。先在内在层

面做一个调整，然后再集中精力去应付外在可以改变的部分。

☐ 你或许无法控制世界上发生的事，但绝对可以控制你的态度。

☐ 快乐的心情不是我们拥有了自己想要的东西之后才能出现，而是我们要选择让自己快乐之后才能得到的东西。

## 情绪控制

### 你的快乐由你自己掌控

学心理，用心理

懂得驾驭、协调及管理自身情绪的人，将  
成为最易取得人生幸福与事业成功的人。

刘鹏在事业上春风得意，然而他对自己的婚姻极不满意。尤其是在最近一年多的时间里，刘鹏感到妻子吴珍的情绪似乎越来越难以控制，而且一天比一天不性感；不只对他不好，对他们的儿子、他的父母及她自己的父母、他们的朋友都不好。她严重地困扰自己，拒绝接受任何治疗或心理咨询。她坚持只要刘鹏对她好一点，满足她的各种要求，她就不会这么沮丧和愤怒。而事实上，刘鹏对她已经做得够多。刘鹏不能再忍受妻子的蛮横，他坚持认为妻子是最大的矛盾制造者，是祸害的根源。他要求与妻子离婚，情绪常常处于极度的气愤与沮丧之中。

是谁制造了刘鹏婚姻的不幸？是他的妻子吗？不是。在情绪的产生问题上，虽然外因很多时候是情绪的诱发者，但心理学不这样认为。无论别人的态度与行为如何，自己的情绪皆因自己而起，自己才是自身情绪与不幸福的根源。从刘鹏的事例来说，妻子的确要为他愤怒、沮丧负责，但他也要为妻子的愤怒、沮丧负责。

如果刘鹏认识到妻子虽然有一些不好的行为，而且常常不快乐，但自己不能把产生的问题都归咎于她，而且不能要求对方一定要按照自己的意愿行事，对方有权让自己不快乐。如果刘鹏能这样分析问题，那么他就会说服自己放弃愤怒和沮丧，在心平气和的状态下积极寻求解决问题的途径。



自身情绪障碍是由自身的思维、信念所引起的，没有人能使你不快乐，除非你自己。所以，你自己才是自身情绪的制造者。与此同时，你也是自身情绪的主宰者，你具有调节自身情绪、避免陷入不必要的情绪困扰、掌控与运用自身情绪的能力，这种能力就是你的情商，即EQ。

心理学研究表明，在人的智力商数以外，还存在着另一个生命科学值得重视的参照元素——情绪商数，简称情商。情商是人所具有的一种重要的能力，正如美国的心理学家丹尼尔所指出的，一个人的成功，只有20%靠智商，而80%靠情商。

情商理论的提出向人们揭示了这样一条真理：懂得驾驭、协调及管理自身情绪的人，将最易成为取得人生幸福与获得事业成功的人。懂得驾驭、协调及管理自身情绪的人具有美国心理学家塞洛维所归纳的五种情绪综合能力：

□ 认识自身情绪的能力，即具有理解自我和心理直觉感知的基本能力。你应会本能地觉察到某种情绪或感觉的产生。这种能力是情感智慧中最关键的能力，因为这种能力促使我们对情绪进行某种自我控制。

□ 管理与控制自身情绪的能力，即在了解自身情绪的基础上，对自身的情绪进行妥善的管理与控制，使其有效地适应各种变化的情况。控制情绪，不等于压制情绪，而是做亚里士多德所认为的“意志的难事”，即任何人都能变得愤怒，这是很容易的。但是，在适当的时间怀着适当的目的，以适当的方式对适当的人表示愤怒，这就不容易了。

□ 自我激励的能力，即不断为自己树立目标的自身动机和使其情感专注的能力。有建设性的自我激励能使自己从情绪低谷中走出来，鼓起热情，重振士气，树立信心。

□ 认识他人情绪的能力，即对他人的情绪感受进行理解与感知的能力。接收到他人所发出的情绪信息，分析他人情绪产生的根源、动机，采取相应的应对方式。

□ 维系良好人际关系的能力，即在知己知彼的情境下建立良好人际关系的能力。善于与同事、朋友及家人相处，能尊重他人，善解人意，

且与他人建立和谐的亲密关系。

以上五种情商能力因人而异，但这并非是完全天生的。如果你能积极关注自己的情绪，并能在有效的情绪管理方法的指导下调控自己的情绪，便可成为情商智者。通常来说，在关注与处理自己的情绪上，不同的人有不同的风格，心理学家梅耶将其归纳为三大类型：自我觉知型（以对自己情绪的清晰认知为其人格特征，能有效地管理自己情绪，也称积极型）；认可型（能认知自己情绪的变化，但缺乏对不良情绪的自我调节能力，是一种消极的人格类型）；沉溺型（自我沉溺于负性情绪中既不认知也无力自拔，也称为盲目型）。真正健康的、有活力的人，都是自我觉知型的人，是和自己情绪感觉充分在一起的人，他们是不会担心自己一旦情绪失控会影响到生活的，因为他们懂得驾驭自己的情绪，让情绪为自己服务。

## 情绪导引

### 最坏的情绪也是最好的成长契机

学心理，用心理

最大的恐惧是恐惧本身，“与恐惧并存”，  
世界将为你让路。

情绪无所谓好坏，每一种情绪都是一种  
信号。

丁建原本是一个开朗的人，然而自从他去了一家外企上班后，情绪开始变得很低落，而且极易动怒、经常失眠。这种心境让他很苦恼，他不明白为什么自己会变成这样。一天，他突然意识到问题的产生主要是因为这份工作。当初丁建与这家公司签约，看中的是它的高薪水，可以解决其住房、供车、养家的压力，然而他既不喜欢这份工作也不喜欢这里的气氛，他强烈地感觉到这里没有他个人成长和发展的空间，不利于自己长期的职业生涯发展。原来，为了工资还是为了自身发展，是隐藏在丁建内心深处的矛盾，也是其情绪变化的根源所在。找到了问题的根源，丁建的心情好多了，他下定决心，离开这家公司，在不能两全其美的情况下寻求一份对自己身心发展有利的工作。

情绪无所谓好坏，每一种情绪都是一种信号。正面的情绪给我们的信号是：我们得到了自己想要的意义和结果；负面的情绪告诉我们的信号是：我们原来的一些做法行不通，我们需要改变一些什么。大多负面情绪都是把我们的注意力转移到了生活中那些不顺心的事情上。通过把我们的注意力引向那些不顺心的事并使我们处于一种情绪状态，这种情绪状态使我们对所经历的事情作出评价，因此，负面情绪在创造出内心乱流的同时，也对我们身上存在的问题发出警告，帮助我们搞清楚事物并找到解决问题的方法，提供给我们前行的导引力量与最佳的成长

机会。

负面情绪并非都是有害的，以压力为例。当你感觉到工作的压力时，你可以去体会这种压力，这是你的选择。当你主动这样做的时候，事实上，压力已化为动力！在此期间，你的外在意识或许会定期地使你对压力予以注意，此时你可以对你的想法所维持时间的长短是否合适做出估计。如果已达到了合适的程度，你还可以选择一种新的情绪状态。由此看来，压力就像弹簧，你强它就弱，你弱它就强。

负面情绪所制造出的乱流就如同发烧。发烧是人体的一种保护性反应，只是一种症状，而病因才是我们要根治的。

一名教授在一节社会学课上，请同学们谈谈自己在学习这门课的过程中有什么困惑？自己又是如何处理的？面对这样的议题，有同学谈到自己在学习上的瓶颈，也有人分享说上这位教授的课颇有压力，因为他规定的课后阅读资料较多，上课时还会不预期地“邀请”同学们回答问题。而最后一名成绩较差的同学的发言，让老师与所有的学生都大吃一惊。这名同学说道：“以前上社会学相关课程的时候，因为缺乏社会学的基础，所以总是焦虑，我认为这一定是我学不得法。于是，我进行了深刻的反思，这样我便做到了‘与恐惧共存’。”

“与恐惧共存”的理念揭示的是一种直面负面情绪，并运用负面情绪为自己服务的精神。有了这种精神，就能够最终战胜恐惧，促进自身的成长。实践证明，经历过负面情绪的人，更有可能通过痛苦、消沉等情绪障碍获得重生，这是一种“破茧成蝶”的过程。当然，这一过程的顺利进行，还需要我们充分认识并发挥情绪的导引力量，采取正确的方式、方法有效地处理负面情绪。

►悲伤：一种能促进深沉思考的反应，促使我们从失去中取得力量，并更珍惜目前拥有的，包括记忆。珍惜的意思是妥善运用。所以，悲伤

既指引方向，也能给予力量。

▶惭愧 / 内疚 / 遗憾：以为已经完结的事情尚有未完结的部分。这些情绪是指引方向的，如果明白了它们的意思，就能转化为力量去推动拥有者把未完结的部分完成。

▶失望：失望可分两种，对周遭的失望和对自身的失望。对周遭的失望来自控制感的丧失。对自身的失望来自不接受自己。失望也是一种促使我们对期望作出重新评估，以及对实现期望目标所采取的方法作出重新调整的信号。

▶愤怒：是“由真实的或假想的不公正引起的一种强烈的不愉快和好战的情感”，它警告我们存在某种问题或潜在的威胁。同时，它也给予我们力量去迎接挑战，克服困难。

▶生气：它经常与我们不喜欢的情况相连在一起，为我们提供能量使我们采取行动对这些障碍和困难作出反应。生气就是“鼓气”，一鼓作气才能成功。

▶焦虑 / 紧张：提醒我们需要额外的力量去争取或保证成功，有时也是对我们不清晰的自我认知与人际关系认知的提醒。

▶恐惧：恐惧是不愿付出以为需要付出的代价，它指引我们去找寻什么是需要付出的代价，以及思考可以做些使自己无需付出这些代价的事情。

▶忧虑：表明我们的思想超出了可控范围，需要将精力集中于处理某件当时最重要的事。

▶痛苦：指引我们去找寻一个摆脱途径的预警信号。在有痛苦的两人关系中，感到痛苦的人就是该作出改变的人！

▶压力：是转变为动力之前的准备，就像弹簧一样，压得越低，弹力越大。

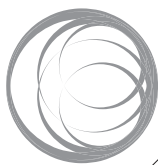
▶讨厌：需要摆脱或者改变的提醒信号。

▶左右为难：说明内心价值观的排位尚未清晰明确。

►无可奈何：已知的方法全不适用，需要创新与突破思考。

情绪从来不是问题。当你头痛的时候，问题可能出在肠胃，也可能因为感冒，抑或是因为工作压力，但 99.9% 不会是头本身的问题。症状只是表象，并非问题之所在。情绪同样如此，它只是症状而已，提醒我们需要解决的问题。如果我们养成客观地看待它们、细心地觉察它们的习惯，就能找出其反映的真正问题，并运用很多方法和技巧将其消除。

## 第2章



# 做一个优秀的情绪观察者

为了尽可能减弱甚至避免自己的情绪化行为，尽可能地改善自己的言行，我们需要让自己成为一位“审视者”，找到自己的情绪诱因，以便了解自己何时变得情绪化，并在发生情绪化言行时保持临在状态。

## 情绪正念

### 让你的感受在心灵中呈现

学心理，用心理

不要因为自己的心情郁闷而怨天尤人。  
每天花 95% 的时间专注于你的感受，专注于你目前正在经历的事情。

佛陀在《大念住经》中曾有这样的教导：“比丘如何就感受观察感受呢？比丘在经历快乐的感受时，他清楚了知：我正经历快乐的感受。在经历痛苦的感受时，他清楚了知：我正经历痛苦的感受。在经历不苦不乐的感受时，他清楚了知：我正经历不苦不乐的感受。在他执着于快乐的感受时，他清楚了知：我正执着于快乐的感受。没有执着于快乐的感受时，他清楚了知：我没有执着于快乐的感受。在执着于痛苦的感受时，他清楚了知：我正执着于痛苦的感受……于是他就内部的感受观察感受，就外部的感受观察感受，同时于内部、外部就感受观察感受。因此，他观察感受当中不断生起的现象，他观察感受当中不断灭去的现象，他同时观察感受当中不断生起、灭去的现象。于是他清楚觉知：这是感受！修成了只有了知和只有觉照的境界，超越执着，不再贪念身心世界的任何事物。比丘们！这就是比丘如何就感受观察感受。”

清晰地觉知你当下正在经历的感受！这是我们拜读佛教经典《大念住经》时最深切的体会。我们每天都要经历各式各样的情绪，如果我们能够在经历这些情绪时，即时生起观照，习惯性地觉察出自我情绪的变化，并根据环境条件积极主动地调适自己的心理，判断情绪的影响，便能够做出合适的行为反应。

在心理学上，洞察情绪的能力是最基本的能力，通常来说，低能者对自己及



他人的情绪变化的觉察力较弱，对自身的情绪无法加以及时有效的了解，这种情绪失察常常会导致情绪失控，使其沦为外界刺激与自身情绪的奴隶。而高能者则能敏锐地知觉和评估他人和自己的情绪，并在此基础上伺机行事，调整自己的言行。

著名心理学家、MBCT（以正念为基础的认知疗法）的创始人 Teasdale，曾提出了“交互性认知亚系统”理论，这一理论认为人一般有三种心理状态，分别是无心 / 情绪状态，概念化 / 行动状态，正念体验 / 存在状态。

▶无心 / 情绪状态：指人们沉浸到情绪反应中，缺乏自我觉知、内在探索与反思；

▶概念化 / 行动状态：指人们头脑中充满着各种基于过去、未来的想法与评价，而和即刻的、当下的体验无关。

▶正念体验 / 存在状态：指人们能展开内在探索，直接感知当下的情绪、感觉、想法，并且对当下的主观体验采取非评价的觉知态度。

在这三种状态中，正念体验 / 存在状态是最为有益的心理状态。它要求人们高度集中注意力去关注与确认，此时此刻我们的身心发生了什么变化或者出现了什么症状。当我们进入正念状态时，我们不是纠缠于过去，而是因未来陷入困惑；我们不是评判或者排斥现在的情绪，而是彻彻底底关注现在的感受，接受眼前发生的一切。

目前在心理学界得到肯定的正念技能练习，就在于发挥“正念”的自我透视力，其最大的益处之一是帮助人们在情绪激动时能及时反省与察觉自己的当下行为，然后学会与各种情绪能量共处。同时，还能帮助人们承认痛苦、面对痛苦、化解痛苦，因而丰富自己的生活，增加生活乐趣，享受快乐。

根据莱恩汉博士的经验总结，正念技能训练包括两大类别技能训练：“做什么”技能和“如何去做”技能。

“做什么”技能。它包含学会去观察、描述和参与任何情绪，其目的是建立

一种时常警觉和留意自身情绪的方式。一般而言，这三种技能不能同时进行。

▶观察是一种直接的不带任何描述或归类的情绪体验和感觉。它强调留心 and 注意你的内心情绪变化而不必去回应它，随它出现，随它消失。

“无论发生什么，让它发生，仅仅只是注意。”

▶描述是指人们将自己所观察到或者体验到的用文字或语言形式表达出来。这种描述要求真实、客观，不附带任何情绪和思想的色彩。

▶参与是指完全投入你现在正在经历的感受与事情之中。

“如何去做”技能。它包括以非评判态度去做、一心一意去做、有效地去做。它可以与“做什么”技能同时进行。比如，在进行描述练习时，可以同时做到以非评判的态度去做、一心一意地描述，并且学会有效地描述。

▶以非评判态度去做指的是我们对任何事物不必加以评估，只关注它的实际现象。对它的存在不要从“应该”“必须”“好坏”去评论，而是接受每一个现象。

▶一心一意去做指的是集中精力，专注于思考、担忧、焦虑等情绪。美国宾州大学心理学教授托马斯曾有一句名言，“当你在焦虑时，你就专心焦虑吧”。他提出并发展了专治慢性焦虑症的心理疗法，这一疗法要求患者每天抽出30分钟时间，在固定的地点去担忧自己平时担忧的事。在这30分钟之内，患者必须全神贯注担忧，30分钟之后，则绝对停止担忧，并要警惕自己“我每天有固定的时间担忧，现在不必再去担忧”。

▶有效地去做指的是以事情向好的方面发展为准则，以此来衡量、评估你的情绪，避免感情用事；不要因为自己生气而做一些蠢事；不要因为自己的愤怒而任由自己说一些不负责任的话；不要因为自己的心情郁闷而怨天尤人。

## 情绪辨析

### 你知道生气是怎么回事吗

学心理，用心理

情绪状态丰富多彩，岂能用“生气”二字  
打包情绪！

情绪有正负之分，负性情绪有健康和不健  
康之别。

你能辨析自己的情绪吗？许多人都会说能，但事实并非如此。例如，当我们情绪糟糕，别人问怎么回事儿时，我们经常会回答：“我感到很生气。”妻子常常为一点鸡毛蒜皮的小事吵闹，自己很生气；妻子时常晚上很晚才回家，之前也不事先通知，很生气；忘了交煤气费，过期多交了滞纳金，真生气；公司升职提拔又没我，真生气……虽然知道自己情绪不佳，但却不能清晰地知道自己处于何种类型的情绪状态，而是用“生气”打包了自己的情绪。实际上，如此丰富多样的情绪，怎“生气”二字了得？

为什么我们要去辨析自己的情绪呢？因为每一种不同的情绪反映了我们心理上的不同需求，也透视出我们内心的理念和价值观。只有清晰地辨析自己的情绪，才能找到自己的心理症结所在，找到更好解决问题与促进自身发展的途径。

心理学家温蒂·莱登还提醒我们，大多数人都能清晰地辨析出自己处在正性情绪还是负性情绪的状态中，但并不能清晰地辨析出健康的负性情绪与不健康的负性情绪。例如，担心、悲伤、懊悔、失望、悲哀等是健康的负性情绪；焦虑、抑郁、内疚、羞耻、受伤则是不健康的负性情绪。同时，即使是同一种负性情绪，也有健康与非健康之分。例如，健康的愤怒与非健康的愤怒；健康的嫉妒与非健康的嫉妒；健康的羡慕与非健康的羡慕等都是存在的。因此，清晰地辨析自己的情绪并区分其健康与否，就显得极为重要。

怎样才能区分自己的负性情绪是健康的，还是不健康的呢？温蒂·莱登为我

们提供了一个简洁明了的清单，如表 2-1 所示。

表 2-1 负性情绪的区分依据

健康的负性情绪	不健康的负性情绪
来自于一个合理信念	来自于一个不合理信念
导致建设性的行为	导致毫无建设性的行为
在负性情境可以被改变的情况下，促进人们尝试进行具有建设性的改变	在负性情绪可以被改变的情况下，阻碍人们尝试进行具有建设性的改变
在负性情境不可改变的情况下，促进人们进行具有建设性的判断	在负性情境不可改变的情况下，阻碍人们进行具有建设性的判断
导致现实的思维	导致歪曲的思维
促进问题解决	阻碍问题解决
帮助目标实现	阻碍目标实现

每一种不健康的负性情绪，都存在着一个与其相对应的健康的负性情绪，如焦虑与之相对应的健康情绪是担心。二者的区别可从上表所列举的各项看出。信念上的差别是其最本质的区别。焦虑来自于一个不合理的信念，而担心的感觉则来自于一个合理的信念。焦虑的最大强度要大于担心的最大强度。这一点，适合于比较大多数成对的健康的负性情绪与非健康的负性情绪。

温蒂·德莱登还指出，当你拥有某个心理问题时，不仅仅会体验到一种不健康的情绪，还会以某种毫无建设性的方式采取各种可能的真实行动或是“意愿中”的行动。为使你更清晰地理解不健康的负性情绪可能产生的行为趋势，我们提供一份“与不健康负性情绪和健康负性情绪对应的行为及行为趋势”，以帮助你辨别自身的不健康负性情绪，如表 2-2 所示。

表 2-2 与不健康负性情绪和健康负性情绪对应的行为及行为趋势

负性情绪	行为 / 行为趋势
焦虑（不健康）	逃避威胁，寻求那些并不能令你安心的保证
担心（健康）	直面威胁，只寻求那些能令自己安心的保证
抑郁（不健康）	持续回避自己喜欢的活动
悲伤（健康）	在哀伤过后参与自己喜爱的活动

续表

负性情绪	行为 / 行为趋势
内疚（不健康） 懊悔（健康）	祈求宽恕 要求宽恕
受伤（不健康） 悲哀（健康）	愠怒 果断
羞耻（不健康） 失望（健康）	逃避别人的凝视，回避他人 与他人能保持目光接触，与他人保持联系
不健康的愤怒 健康的愤怒	吼叫，对他人说另一个人的坏话 果断，讨论你被对待的方式而不讲他人坏话
不健康的嫉妒 健康的嫉妒	以怀疑的态度询问他人 以开放的态度询问他人
不健康的羡慕 健康的羡慕	损坏别人获得渴望得到的东西的喜悦 努力为自己争取与之相似的东西

当我们能够清晰地辨析出自己的情绪是正性还是负性，是健康的负性还是非健康的负性，并能洞察出这种负性情绪背后的信念、与之关联的行为、思维等的时候，便能产生真正的自知之明。

## 情绪模式

### 情绪也摆脱不了习惯的影响

学心理，用心理

当重复接受某种情绪刺激时，就会形成一种情绪模式。

在情绪绑架发生时，人们往往期望事实与其预料的一致。

情绪模式指的是人因受同一外界刺激持续作用时，而逐渐形成的一系列固定的情绪反应路径。当遇到同样的外界刺激时，情绪模式会迅速开启。情绪模式形成的生物学起因在于：我们的神经系统依据我们运用其方式的变化而不断地发生变化。如果一种方式被重复使用，那么这种模式便会固定下来，成为硬链接（hard-wired），神经系统参与其中的各种细胞的结构，以及细胞之间的连接也随之被固定，成为我们的习惯。

经过长时间反复实践而形成情绪模式，将会发生“第一时间反击”的特点，有着极为迅速的反应速度。下面这个真实事件可以让我们看到情绪反应模式是如何开启并发生作用的。

在美国某城市的一小区，由于多次发生抢劫事件，当地居民都有些草木皆兵。一日，一居民外出时，出于防备，走路时格外小心。正在此时，他听到背后一声呵斥。他的第一反应是：“糟了，遇到抢劫的了！”于是，他毫无迟疑地将手伸进口袋，决定将钱包拱手相赠。而其实，呵斥他的是巡逻的警察A，当A看到这位居民将手伸向口袋时，他的第一反应便是：“啊？！他正在掏枪！”于是，警察A立马掏出手枪，并呵斥：“不许动，否则我就开枪了！”这位居民更害怕了，本能反应是拔腿就跑，手仍然在掏钱包。警察A立即追赶。此时，居民逃跑的方向迎面赶来了

警察B。就在此刻，警察A在跑的过程中不慎跌倒，可怕的结果发生了！

当警察B看到警察A持枪追赶一个面露惊恐、手插口袋看似掏枪的人时，便怀疑他是一个匪徒，而正在此时，警察A摔倒了，他更坚信了自己的判断：他就是匪徒，是他向警察开了枪，把A射倒了！那一刻，当这位居民离他越来越近时，他来不及考虑，本能地向这位居民开了枪！

情绪模式一旦形成，会先入为主地占据我们的大脑，阻断我们的思维，控制我们的意识，强制引发本能的反应行为。这就是很多时候我们会说，“我当时无法控制自己的情绪”“我也不知道，为什么会感到愤怒”的原因。其实，这些情况通常便是情绪模式发生作用的时刻，在情商理论中，这种现象又叫“情绪绑架”，即情绪阻断逻辑思考中心，强制引发本能反应的行为。

“情绪绑架”虽然有利有弊，但更多的结果是弊大于利。正如杰萨姆·韦斯特所说，在“情绪绑架”发生时，“人们往往期望事实与其所预料的一致，但当结果不如所愿时，他们常常会漠视事实，而不是去改变预先的想法。”

摆脱“情绪绑架”的首要途径是要识别自身的情绪模式。当你能够有意识地觉察自己的情绪，观察自己的自动反应及其背后的情绪驱动力时，便能识别出自身的情绪模式，从而更加了解自我，掌控自身情绪，成为自我情绪的主人。以下提供几种自身情绪模式识别的办法，可供参考：

□ 情绪记录法。试着给自己画一个“心情谱”。你不妨每周抽出一至两天的时间，有意识地留意并记录下自己的情绪变化过程。你需要格外关注以下几个方面：你是在什么时间、什么地点、在和谁相处的时候、在遇到什么样的事情时，你产生了什么样的情绪，这种情绪发生的过程是怎样的、它产生的影响是什么？

□ 情绪反思法。你可以利用自己所记录下来的“心情谱”，积极反思一下自己的情绪，判断自己的情绪反应是否得当，为什么会产生这样的情绪，应当如何消除这种不良情绪的蔓延。

□ 情绪恳谈法。很多时候，你并不一定能完全意识到自己的情绪。然而，别人却有可能会轻易捕捉到你的情绪。因此你不妨通过与他人（家人、朋友、同学、同事等）恳谈，征求他们对你情绪管理的看法与意见，借助别人的眼光来认识自己的情绪状况。

□ 情绪测试法。借助专业情绪测试软件工具或咨询专业人士，你可以发现自己通常在什么问题上、什么状态下容易产生什么样的情绪，这也可以成为你识别自身情绪模式的一种途径。

了解自己的情绪模式是有效情绪管理的基础与前提。在了解了自身的情绪模式之后，你还需要做的一项工作是开出一张情绪问题清单，如“每当我男朋友晚上晚回家却不给我事先通知时，我会认为他不关心我、不尊重我，我会感到很生气。当他回家后，我的愤怒情绪就爆发了。”在你开出一张有关于你的情绪问题清单之后，你便可以进入“抓住你的问题并设定现实目标”这一环节了。



## 情绪转换

### 一种情绪可以替代另一种情绪

学心理，用心理

情绪是偶然性和必然性交互作用的结果。  
无论你做什么事情，都要有个目标，调控  
我们的情绪亦然。

十年前，吉吉还只是一名汽车修理工，当时的处境离他的理想相差甚远。不满现状的吉吉总有一种莫名的惆怅涌上心头。他认真分析造成现状的原因，得出的结论是：自己在聪明才智上绝不亚于周围的人，但自己分明是缺乏一种特别的东西，那就是情绪经常对自己产生很大的影响，他发现过去很多时候自己不能控制情绪，如爱冲动，遇事不冷静，甚至有些自卑，不能与更多的人交往等。

于是，吉吉做出一个令自己都很吃惊的决定：从今以后，决不允许自己再有不如别人的想法，对自己的情绪做一个全面的分析，总结出自己经常出现的情绪问题，并认真分析自己情绪产生的情境、原因、表现等，制定改善情绪的方法与措施，塑造一个全新的自我。两年后，吉吉在所属的组织和行业内建立起了威望，并得到了多次破格提拔。

通常来说，一个人情绪的产生是偶然性与必然性共同作用的结果。偶然性在于情绪的产生是因为某个特定的场合、某件事情的刺激等；而必然性则在于已形成定势的心智模式与情绪模式。因此，要真正控制自我情绪，就必须有针对性地完善自我的心智模式与情绪模式，而这就需要你下一番工夫，在识别出你的情绪模式后，抓住你的问题并设定现实目标。

抓住你的问题指的是找出通常情况下，你情绪产生的情境类型，带给你困扰

的主题、你所产生的不健康的负性情绪，以及在这种不健康的负性情绪下所产生的非建设性行为。找出这些问题之后，最好将这些问题的元素逐一排列出来，如表 2-3 所示。

表 2-3 负性情绪分析

情境类型	当我听到别人说我的缺点时
主题	我认为别人不尊重我、鄙视我
不健康的负性情绪	我感到不健康的愤怒
非建设性行为	大声叫骂脏话，找机会当面报复

依据这种方式，将你的问题以句子的格式呈现出来，如：

当我过些天要进行一次公开演讲时，我认为自己不能表现出众，这让我倍感焦虑，因而我接连几天地都会过度准备材料。

当我的妈妈与我的老婆产生矛盾时，我会认为这是由于我的责任没有让她们相处好。我因此感到很内疚，但又束手无策，酒吧就成了我的情绪发泄地。

当我的朋友承诺我一件事情，结果却没有办到时，我会认为他不尊重我。我感到受伤，便会断绝与他的朋友关系。

通常来说，一种情境不会只出现一次，在遇到同样的情境时，你可能再遇到相同的主题，会产生同样的不健康的负性情绪；与这种情绪相伴随，你还会以某种毫无建设性的方式采取真实行动或是“意愿中”的行为。尽管这些行为的表现方式不同，但结果通常都使你的心理问题长期保持了下来。

解决情绪问题首先你需要做得就是：清晰地觉察你的情绪，总结你的问题。然后，你才能为解决问题而设计现实目标。

设定现实目标指的是为改善自己的情绪状况设定目标，包括为情绪设定目标、为行为设定目标，并最终达到个人发展目标。其中，为情绪与行为所设定的目标针对克服某个负性情境中的心理问题，即将自身在负性情境中出现的不健康的负

性情绪转变为健康的负性情绪，将非建设性的行为转变为建设性的行为；而为个人发展设定目标则旨在将增强个人能力发展作为目标。个人发展目标的达成需要首先建立在情绪目标与行为目标的完成之上。我们可以将设定的目标元素列出来，如表 2-4 所示。

表 2-4 设定现实目标的元素

情境类型	当我听到别人说我的缺点时
主题	我认为别人不尊重我、鄙视我
不健康的负性情绪	我希望感到健康的愤怒而不是不健康的愤怒
建设性行为	我应接受事实：别人怎么看与我无关，我不应叫骂并寻求报复
个人发展目标	能够正视别人对自己的批评，有则改之，无则加勉

在设定目标时,你需要找到与不健康的负性情绪相对应的健康的负性情绪(可以参考本章第二节中的内容)；同时，最好用“我希望”而不是“我必须”“我一定要”，否则只会增加自己的心理负担；另外，最好使用“而不是”来区分出不健康的负性情绪与健康的负性情绪，以使自己设定的目标更具针对性。

依据这一方法，我们可以为自己的情绪设定清晰的现实目标。例如：

当我过些天要进行一次公开演讲时，我认为自己不能表现出众。我希望自己能够为此担心而不是焦虑，能够充分但正常地准备材料而不是过度准备材料。我的个人发展目标是：增强在公众面前发言的心理素质与能力技巧。

当我的妈妈与我的老婆产生矛盾时，我会认为我应该负一定责任。我希望感到懊悔而不是内疚，并且积极寻求解决她们矛盾的途径而不是去泡酒吧。我的个人发展目标是：增强自己处理家庭矛盾与人际关系的能力。

当我的朋友承诺我一件事情，结果却没有办到时，我会认为他也许有什么难言之隐。我希望我感到悲哀而不是受伤，我会向他表达这种感受并询问原因，而不是断绝与他的朋友关系。我的个人发展目标是：要

与朋友发展出更为坦诚的关系，无论他们是否帮助过我。

在设定目标并为达成目标而努力的时候，你必须接受的事实是，你有可能无法达到你的目标。当然，在你采取必要的行动之前，能否达成目标是不得而知的。在多次尝试之后，你依然无法达到自己所期望的最好程度。如果真是这样，也许你的兴趣与能力掩藏在别的地方。以一种积极而平常的心态对待目标的设定与达成，是你拥有一个良好情绪的基础。

## 情绪规律

### 顺其自然有时也是一种美

学心理，用心理

就像我们的视觉有盲点一样，情绪也存在盲点。

了解自己情绪的周期并坦然接受自身情绪状态。

在保罗 12 岁的时候，他的母亲去世了。这种幼年失去母亲的痛苦一直伴随着保罗。29 岁时，保罗结婚了并且有了一位漂亮贤惠的妻子，生活过得很幸福，但也时常会有一些“不和谐”音符出现。而这些不和谐音符的产生大都是因为保罗认为妻子“不关心自己”而造成的。例如，一次妻子去外地出差，按照以往惯例，妻子会在晚上 10 点左右给自己打电话。然而，这次妻子却一晚上没有打电话。保罗开始担心起来：她早该打电话来了，为什么还没有打电话来？难道正在做什么难堪或难以启齿的事情？她生病了？出车祸了？我是不是应该报警？或许她今天太累了，忘记了打电话的事情？当保罗想到也许妻子在玩而自己在这里担心时，愤怒又取代了先前的恐惧。这种情绪在第二天上午妻子终于打来电话时，如火山喷发似地爆发了出来。

保罗生活中的这些“不和谐”音符为何会屡次发生？其根源在于保罗对于自己的情绪盲点缺乏一个清晰的认识。心理学研究发现，人的情绪如同眼睛一样也有“盲点”，即自己看不到的地方，其产生原因主要有三方面：一是不了解自己的情绪活动规律；二是不会控制自己的情绪变化；三是不善于体谅别人的情绪变化。在这三者中，不了解自己的情绪活动规律是最为根本的原因。

了解自己的情绪盲点，把握自身情绪活动规律是有效调控自身情绪的重要途径

径。如果保罗知道是自己的早期童年经历——母亲的去世对他心灵上造成的伤害，可能引发的对被女人抛弃的担忧，如果他知道自己的这一情绪盲点，就会事先有所准备，而不会在妻子没有打来电话时被自己隐藏在内心深处的情绪所俘虏。也许他还会因此而生气、愤怒，但他已经可以站在妻子的角度重新评估正在发生的事情，即使他认为自己的感觉合情合理，也可以不让它影响自己的心情与行为，并明智地决定等妻子回家后再表露自己的不满，而不是通过长长的电话线路。

清晰地了解自己的情绪盲点，把握自身情绪活动的规律，需要在以下几个方面多加注意，培养自己的相应能力：

#### □了解自己的弱点，培养敏锐预测情绪的能力

洞悉情绪盲点，需要你清晰地了解自己的弱点，自己的情绪引爆点和容易引起情绪失控的事情是什么，并且事先想到你遇到这种情况时，应当选择怎样的情绪应对方式。这样做的好处在于引导你关注自己，知道什么因素会使你产生情绪化反应以致事后追悔莫及。例如，上述例子中的保罗的情绪诱因就是，没有接到电话引起了一直以来始终难以释怀的母亲弃其而去留下的愤恨，这样的记忆被移植到了新的情景之中。了解了自身的弱点与情绪盲点后，就可以事先做好准备，敏锐地预测到情绪可能出现的变化，积极主动地采取应对措施。

#### □培养事后分析和理解每段情绪经历的来龙去脉的能力

“同样的错误不能犯第二次”。情绪的失控与情绪的爆发是一种正常现象，但不能让这种现象成为常态。有着敏锐情绪感知力的人一定能够在一次情绪失控后，及时找到影响自己情绪失控的根源、诱因、动机，正确地评估事情的前因后果，并最终达到提升自身情绪调控力的目的。

#### □了解自身情绪周期并坦然接受自身情绪状况的能力

加州大学心理学教授罗伯特·塞伊说：“我们许多人都仅仅是将自己的情绪变化归之于外界发生的事，却忽视了它们很可能也与你身体内在的‘生物节奏’

有关。我们吃的食物，健康水平和精力状况，甚至一天中的不同时段都能影响我们的情绪。”情绪周期理论证明了这一点：科学研究发现，每个人都有为期 28 天的情绪周期，这个周期是一条正弦曲线，这个过程循环往复，永不间断。怎样才能知道自己的情绪活动规律呢？计算自己的情绪节律可以分为两个步骤：

（1）计算出你的出生日到计算日的总天数（闰年要多加 1 天）。

（2）计算出计算日的情绪节律值。（用你出生日到计算日的总天数除以情绪周期 28，得出的余数就是你计算日的情绪值），余数是 0、14 和 28，说明情绪正处于高潮和低潮的临界期；余数在 0 至 14 之间，情绪是处于高潮期，余数是 7 时，情绪是最高点；余数是 15 至 28 之间情绪处于低潮期，余数是 21 时，情绪是最低点。

情绪周期的理论给我们的启示是，不要奢望自己永远生活在激情、浪漫、兴奋之中，对于偶尔出现的失落、烦闷、沮丧等现象不要有排斥的态度，要尊重情绪变化的规律。

## 默剧游戏

### 你也可以学会分析别人的情绪

#### 学心理，用心理

在社会化的过程中，每个人不但要觉知自己的情绪，还需要觉察他人的情绪。

语言传达的信息仅占 7%，而非言语信息占到 93%。

心理学大量的实验证明：人的情绪智力（情商）是一个包含着多个层面内容的概念，其中情绪的自我觉察能力、情绪的自我调控能力、情绪的自我激励能力、对他人情绪的识别能力及处理人际关系的能力是情绪智力的五大构成要素。在这五大构成要素中，对他人情绪的识别能力是一项重要能力。这种能力是在情感的自我知觉基础上发展起来的，是一种重要的情绪感知力，即通过捕捉他人的语言、语调、语气、表情、手势、姿势等，快速地、“设身处地”地对他人的各种感受进行直觉判断。

对他人情绪的识别或感知能力会影响一个人的学习、工作与生活，有助于建立良好的人际关系。如果能够感知到他人的情绪，这些情绪在我们的意识当中有迹可循，我们就可以利用这些线索更好地理解 and 关注自己的情绪。下面这则案例很清晰地说明了这一点：

女作家斯丽雯讨厌去社交场合，因为她发现大多数人不是令人感到乏味就是只考虑他们自己感受。但当她遇见了一位图书出版商时，她的这种看法改变了。

她提及这件事情时，这样讲道：“如今，我明白了他的优秀与受人尊敬的原因。我们初次见面时，他便立即关心我的情况。他两眼注视着我，观察着我的面孔，留意我在交谈中出现的细微的情绪变化。在我所



遇见的男人中,像他这样敏锐地关注他人而不是自吹自擂的人真是不多,尽管他比别人更有这样的资本。”

而当这位出版商听到斯丽雯对自己的评价时,他惊异地说:“我一直以来就是这样了解别人的,通过仔细观察与感知我遇见的那些人,我已经很了解我自己了!”

可见,对他人情绪的识别或感知能力是了解自己和他人,建立良好人际关系的基础。不幸的是,生活中的大多数人并不善于理解他人的情绪,除非别人表现得非常激烈。通常我们更注意的是他人的言语,然而研究发现,人们在交流、传达信息时,通过语言传达的仅占7%,绝大部分信息通过面部表情、音调、肢体语言来传达。我们常常只注意到面部、肢体等的大体表情,对于一些“眼神暗示”“细微表情”“下意识动作”等所携带的大量情绪信息,却不能准确解读。因此,我们能笼统地感觉到某人在生气并尽力掩饰其愤怒,但我们不知道这种愤怒是不是冲着我们来的。

因此,一个高情商者懂得通过察觉他人的情绪来解读他人心意。那么,到底该如何敏锐察觉并读透对方情绪呢?

让我们先来一起做个默剧游戏吧。看过卓别林在20世纪50年代所表演的默剧电影吗?这种以“肢体动作取代语言”来表现“非语言性”意境的表演方式带给人们一种别样的享受,从中你可以很轻松地读懂剧中人物的喜怒哀乐与生活境况。在生活中,尝试培养察觉他人情绪的习惯,不妨先玩一玩默剧游戏:

我们先要求自己避免去听他人声音,而是观察他人的表情与行为。例如,现在离你不远处有两个人在交流,你听不见他们说话,但可以观察到他们的面部表情。你仔细地观察他们的表情是怎样的?他们都有什么样的动作?随着交流的延续,他们发生着怎样的变化?看看你能否从他们的表情与动作中猜测出他们的感觉、情绪,以及他们的情绪发生了怎样的变化?观察与思考都要力求仔细、准确。将这种练习持续下来,

你会发现这将会辅助你察觉和辨识他人的非语言性感觉信号，然后为这些信号命名。

在玩默剧游戏的过程中，你需要掌握一些辨认表情的诀窍。心理学家发现，脸部展现情绪的地方着重在于以下几条重要线条：嘴角（上扬或下垂），嘴型（张开或紧闭），眉毛（上扬或下垂），眼角（上扬或下垮），眼睛（睁大或微眯），以及额头（眉毛上扬到额间有横纹，眉头紧蹙则眉间有直纹）。这些区域对于辨认某些情绪特别重要。例如，眉头及额头对于辨认悲伤、恐惧等情绪就特别重要，而嘴巴的表情则对于辨认厌恶与喜悦等情绪很有意义。以下给出几种肢体语言与所隐含情绪的对照：

- ▶脸部发红、双唇紧闭、手臂或双腿交叉、说话快速、姿势僵硬、握紧拳头——生气。
- ▶双唇紧闭、双眉皱起、斜眼看人，翘起一边嘴角、摇头、眼珠子转动——怀疑。
- ▶双臂或双腿交叉、避开对方眼神、呼吸加快、身体面对对方，闭口不语——敌意（防御性）。
- ▶眼光游移、身体左倚右靠、胡乱涂鸦、身子往一旁倾以避开某人目光、打呵欠、玩弄纸笔——无聊。
- ▶眼神乱瞟、姿势僵硬、不停地玩弄或调整纸笔眼镜等、汗流不止、笑得很突兀，抖腿或身体——紧张。

当然，这种肢体语言与情绪的对照并非绝对的。要能正确地解读肢体语言，需先了解几个原则：

肢体语言反映的通常只是一种状态，而不代表常态性的人格特征。因此，不要只因初见时的肢体语言来判断一个人的情绪与品质；

不同的情绪，往往可能会经由类似的行为来宣泄。例如，姿势僵硬有时并非

是因为紧张。因此，千万别死记每个单独动作所表达的特征，而是要看整体的动作行为来做判断；

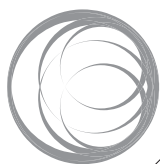
“一致性”是解读肢体语言的关键，察觉一个人情绪时，不只要看他做了什么，更要看他改变了什么，这个改变值得引起注意。例如，一个人本来垂头丧气，但听到一个消息时，脸上露出一丝笑容，这种改变就值得解读；

只要清楚地了解自己想要找到的特质，就能确定解读讯息的方向，避免漫无目的的分析；

要想培养敏锐地感知他人情绪的能力，就需要你用心、细心与恒心。只要有了这三心，你就能深谙察言观色的道理，译码情绪交流的谜题。



## 第3章



# 情绪究竟来自何处

情绪化行为是如何产生的？为什么我们会在不同的情境下产生不同的情绪，而有时，即使面对相同的情境，在不同的时刻也会有不同的情绪反应？  
我们的情绪究竟来自何处？

## 情绪机制

### 潜意识中的情绪自动反应

#### 学心理，用心理

我们每个人体内都有一种自动评估体系，随时监控我们周围的世界，随时发现与我们自身利益息息相关的事件。

处在心里不应期的人们无法接受不符合当下的情绪、无法持续原有情绪、不能将情绪合理化。

一日早晨，米荞正准备匆匆忙忙地去上班，丈夫保罗告诉她说，“荞，很抱歉，我临时有事，不能接儿子放学回家。”突然听到丈夫这么说，米荞被惹恼了。她几乎是脱口而出地吼道，“你做什么事情都不事先考虑一下我！为什么不早点告诉我？我今天下午也有事！”

保罗几乎也是不假思索地回敬道：“你有什么权力吼我？为什么气成这样？有些事情也不是我能预料到的，上司也是刚刚通知我的，我又怎能事先通知你？”

米荞现在知道保罗并不是不尊重她，本想就此罢休，但仍处在恼怒状态下的她却要为自己找个台阶，反过来又回敬了一句：“你为什么一开始不说清楚！”说完，拎起包夺门而去。一个春光明媚的早晨就这样在一件小事的干扰下变得晦气不已。

上述案例揭示了情绪产生的一个重要的途径——潜意识。此情此景，我们的思维与潜意识是分离的，我们同时明显地感受着思维与潜意识的交锋。但是潜意识的力量远远大于思维，以至于我们不由自主地产生了本能反应。从被刺激到爆发几乎是间不容发，知觉的评估几乎是在瞬间完成，甚至是在意识尚未察觉之前便已完成。受情绪指挥的行为反应总是特别迅速，但从理性的角度分析往往会觉得莫名其妙。常常在事过境迁或行为反应的中途，我们会疑惑：我这是在干什么？

显然理性已经觉醒，只是速度不及情绪。

心理学专家艾克曼将情绪反应受潜意识支配的现象，称为情绪的自动评估反应。在艾克曼看来，我们每个人体内都有一种自动的评估体系，随时监控我们周围的世界，随时发现与我们自身利益息息相关的事件。自动评估下的情绪反应通常是突如其来的，以至于我们无法弄清它们在大脑中是如何形成的。我们能够在很短的时间里完成相当复杂的评估过程，仅需几毫秒，而且是在完全没有意识的情况下。

在上述案例中，米荞与保罗的情绪反应均属于自动评估下的情绪反应。米荞在听到保罗告知的消息后，未经选择与理智分析便产生了恼怒的情绪，因为自动评估体系将丈夫的话解释为不尊重她、没有为她考虑、会阻碍她达到目标；而保罗面对妻子的误解、生气，同样陷入了情绪的自动评估反应，于是妻子的生气随即引发了丈夫的生气。

自动评估下的情绪反应模式是侦测危机的雷达，为我们做好了应对突发重要事件的准备，不假思索就能做出反应；但由于其力求速度而牺牲了准确度，随“心”应变而无暇审慎分析，因而仓促论断、误判误导在所难免。

同时，在情绪压过理智的情况下，所有的知识都是不管用的，甚至连手边的信息都没有用。陷入不适当的情绪时，我们会以符合自身感受的方式来解释所发生的事，而忽略不符合感受的知识。我们不会质疑自己为什么感受到一种特殊的情绪，反而会想办法证实它，并竭力保持原有的情绪。在许多处境中，这种方式有助于我们注意如何对即将发生的问题做反应，了解紧急的事，并做出决定。可是，这种反应也能造成问题，因为陷入情绪时，我们会忽略可以证明自己情绪不适当的知识，也会忽略周围不符合当下情绪的新信息。换句话说，引导我们专注的机制，也会扭曲我们以新知和原有知识处理事情的能力。

鉴于此，提升你的情绪调控能力需要注意以下两个方面：

#### □ 把握关键的 6 秒时差

心理学家弗理德曼认为，情绪的自动评估反应机制发生的时间大约为 6 秒。

只有经过大约 6 秒钟的时间，大脑的边缘系统才能将情绪信息传递给脑皮质，情绪与思考才能真正得以链接，我们就能让情绪与思考彼此沟通且综合信息，完成“高情商”的决策与行动。因此，有必要为自己的情绪安装一个“闸门”，把握这关键的 6 秒时差。也许，只需要这 6 秒，你就能走下情绪电梯。

### □警惕你的不应期

在心理学上，有一个术语叫“情绪的不应期”，也称情绪过滤理智期。在这段时期，无法接受不符合当下的情绪、无法持续原有情绪、不能将情绪合理化。如果不应期持续时间较短，则较为有利，我们可以在这短短的期间，把注意力从原有的情绪中摆脱出来而着眼于眼前的问题，从而选择最佳的情绪应对方式；如果不应期持续时间较长，则会引发问题。

在上述案例中，当妻子米芥意识到丈夫并不是不尊重她时，她本可以缓和情绪，告诫自己不要再生气，然而此时的她处在情绪的不应期，原有的恼怒情绪依然想要证明自己的合理性，于是她选择了不让步、紧抓怒气不放。

生活中正是由于许多人不了解自己的不应期，才使得自己一再陷入情绪化的反应之中，以至事后后悔莫及。要想有效调控自己的情绪，就必须做到警惕与削减自己的情绪不应期。从他人的回馈，以及自己对自身情绪发展规律的总结，清晰地知道自己容易在什么情况下、什么事情上处于情绪的不应期，从而警惕与逐步削减它。



## 情绪思维

### 为什么要三思而后行

学心理，用心理

思考性评估为我们的思维留出更多的空间，  
环境因素、生理唤醒、认知因素共同作用  
于情绪，而认知因素是情绪产生的核心。

克服情绪的不良反应，需要一种“思考性评估”方法，即通过思考理性评估我们的情绪。思考性评估为我们的思维留出了更多的空间，因此我们有机会认识到，如何有意地防止对发生的事情做出错误的判断。

在洛克菲勒掌管石油公司期间，他的一名高级主管由于做出了一个错误决策，使该公司损失了 200 多万美元。坏消息传出后，公司主管人员都设法避开洛克菲勒先生，唯恐他将怒气发泄到自己身上。

第一天，公司的合伙人爱德华先生走进洛克菲勒办公室时，发现这位石油帝国的老板正伏在桌子上，用铅笔在一张纸上写着什么。

“哦，是你？爱德华先生。”洛克菲勒说，“你应该已经知道了我们的损失。我想找负责的主管谈谈，但在谈之前我做了一些笔记。”爱德华先生凑近看，原来，在那张纸的最上面写着：“某某先生曾为公司做出的贡献”。下面列出了一长串此人的优点，其中提到他曾多次帮助公司做出正确的决定，为公司赢得的利润比这次的损失要多得多。

洛克菲勒每次在遇到问题时，都会强迫自己坐下来，拿出纸和笔，分析一番。在他这样做之后，原本有可能产生的不健康的负性情绪不会再产生了，即使产生情绪，也是一种健康的负性情绪或积极情绪。洛克菲勒的这种情绪应对方式是一

种与自动评估反应截然不同的方式——思考性评估，即在情绪爆发之前，先强迫自己冷静下来，理智分析，之后再决定将挑起哪一种情绪。在这种情绪产生模式中，是先有清晰的思想而后产生情绪。

孔子曾说，“君子敏于行而讷于言”，之所以“讷于言”在现代心理学上便可用“思考性评估”来阐释，即遇事要先思后说，先想清楚了再把话说出口。这种习惯与素质不仅是君子的特征，更是成就高情商所必须修炼的基本功。在运用思考性评估进行情绪调控时，你只需记住以下几个关键点：“该不该”“值不值”“有没有用”“如何超越”。例如，某人顶撞了你，你该如何选择情绪，此时你可以问问自己：

□ 遇到问题，先问自己该不该产生情绪——别人顶撞了你，而你自己并没有做错什么。道理在你这一方，按说你应该生气。

□ 对于应该产生的情绪，再问自己值不值——“这家伙，太猖狂了，居然顶撞我！我给他点颜色看看。”于是，你大声怒呵，回敬他的顶撞。出了自己的恶气，感觉挺值的。

□ 对于应该、值得的情绪，还须问自己有没有用。如果你的怒气发泄过后，引来的是双方更大的情绪，那就是没用，即无益于矛盾的解决。

□ 如果有可能，问问自己能否超越现有问题，变坏事为好事。如果你的情绪反应得当，不仅可能平息双方的情绪，还可能促使双方发展成更好的关系。

这样思考后，你便能够对当前的问题与矛盾进行“重新判断”，即自觉地从一种比较积极的角度去看待他人对你的“冒犯”，并以一种积极的态度与妥善的情绪应对方式来处理眼前的问题与矛盾。

另外，要真正实现科学合理的思考性评估反应模式，还需要建立科学合理的认知。这其中的道理要从情绪机制与认知模式的关系说起。

20世纪70年代初,美国心理学家沙赫特和辛格设计了一个实验:他们把被试者分成两大组,一个称为实验组,另一个称为控制组。实验前,他们告诉所有的被试者,这个实验是要考察一种新型维生素对视力的影响效果,这种新的维生素对人体没有任何毒副作用。在征得这些被试者的同意后,实验者为这些被试者注射了这种新型维生素。

但实际上,心理学家们给控制组的被试者注射的是生理盐水,而给实验组的被试者注射的是肾上腺素,肾上腺素会使人出现心悸、颤抖、灼热、血压升高、呼吸加快等反应而处于典型的生理唤醒状态。

注射以后,心理学家们又将实验组的被试者分为了三个小组:

- (1)“告知组”:告诉被试者药物会导致心悸、颤抖、兴奋等反应;
- (2)“未告知组”:告诉被试者药物是温和的,不会有副作用;
- (3)“误告知组”:告诉被试者药物会导致全身麻木、发痒和头痛。

然后,实验者安排了两个实验情境:“欣快”情境与“愤怒”情境。当被试者进入“欣快”情境时,看见一个人(实验助手)在室内唱歌、跳舞、玩耍,表现得十分快乐,并邀请被试者一同玩耍。而进入“愤怒”情境的被试者则看见一个人(实验助手)正对填写着的一张调查表发怒、咒骂、跺脚,并最后撕毁调查表;被试者也被要求填写同样的调查表,表上的题目带有人身攻击和侮辱性,并会引起人极大地愤怒。实验组的三小组被试者各有一半进入“欣快”情境,另一半进入“愤怒”情境。

实验结果:控制组和告知组的被试者在室内安静地进行他们的工作,毫不理会同伴的古怪行为;未告知组和误告知组的被试者则倾向于追随室内同伴的行为,变得欣快或愤怒。

沙赫特和辛格对此的解释是:控制组的被试者未经受生理唤醒,告知组的被试者能正确解释自身的生理唤醒,他们都不被环境中同伴的情绪所影响,因此没有任何情绪反应;未告知组和误告知组的被试者对自身的生理唤醒没有现成的解释,从而受到环境中同伴行为的暗示,把生理唤醒与“欣快”或“愤怒”情境联

系起来并表现出相应的情绪行为。

由此，两位心理学家得出了这样的结论：无论生理唤醒还是环境因素都不能单独地决定情绪，情绪发生的关键取决于认知因素。通俗地说，就是我们对于一件事情或一个人的看法和态度，才是决定我们产生何种情绪的重要因素。

从这个实验的结论中，我们不难看出，建立一个对事件或人的合理认知才是进行情绪管理的根本，更是敏捷、快速、科学的思考性评估反应形成的基础。

## 情绪记忆

### 重拾正面记忆

#### 学心理，用心理

为什么同样的情绪会一而再再而三地出现，其实这不是情绪在找你，而是你体内留存的情绪记忆在作祟。

积极地情绪有利于积极信息的加工和回忆，消极的情绪易于消极信息的加工和回忆。

心理学家保罗·艾克曼与罗伯特·利文森曾做过一个实验，用记忆来刺激情绪。他们原以为，被试者面对摄像机，浑身上下接满了测量心率、呼吸、血压、出汗及皮肤温度的各种线圈，可能很难回忆起过去的经历。然而恰恰相反，大多数人似乎非常渴望能有机会重现和重温过去的情绪经历。一有机会，一些人会立刻表现出情绪。而且，实验还证明，人们在回忆起过去的经历时，很容易产生与当时相似或相同的情绪。回忆起的场景，即使不能使被试者马上重温当时的情绪，也会使他们有机会重新建构生活中的事件。

心理学家的实验揭示了情绪产生的另一个途径——回顾过去的经历，也揭示了情绪与记忆之间紧密的联系。经历过的事情及其连带的当时的情景与情绪化的反应，会或深或浅地留在我们的记忆之中，当再次回忆起这些经历时，我们也许能再次体会到当时的感觉，或者会产生不同的感觉。

记忆能帮助我们重温过去的经历和情绪。但如果任由记忆的光顾，尤其是时常体味过去所经历的负面情绪，则只会打乱当前的心境。也许你常会纳闷为什么同样的问题总是一而再再而三地出现，其实这不是问题与情绪在找你，纠缠你，而是你身体里留存的情绪记忆在作祟。这些情绪记忆是被我们压抑下来的、库存在体内的、转变为潜意识的东西，即心理学家荣格所说的“阴影”。这些被我们

压抑下来的阴影，都是没有释放的能量。那么，如何有效利用情绪与记忆之间积极的一面，割断负面记忆对情绪所形成的影响呢？

□选择心情平静的时候，回忆过去的情绪经历，从而获得一个客观的评价。

“记忆的自动激活与选择性”理论认为，人在特定情绪状态下，更容易唤起相似的情绪记忆。例如，当你与你妻子或丈夫处在甜蜜的状态时，曾经的愉快也很容易被联想起来锦上添花；当你愤怒时，三朝五代的委屈和不满更容易纷纷联想起来雪上加霜。同时，在特定的情绪状态下，人对事物的感知也是有选择性的，那些和当前情绪状态一致的事实，更容易引起我们的注意。

正因为记忆与情绪之间的这种选择性，才使得处在强烈情绪反应过程中的人很难对过去的经历有一个全面而客观的评价。因此，比较明智的方法是，在你心平气和的时候，回忆过去的情绪经历，此时充分的理性与理智的分析才能帮你看清过去，认清现实，把握未来。

□培养积极的心境与情绪状态，从而获得一个崭新的看待问题的角度。

“心境一致记忆”理论认为，个体经历过一种特殊的心境后，当他们有选择的接触、阐述、学习情感基调类似的材料时，倾向于以一种相同的心境来解释这种经验。通过先前的情绪联想，这些材料被纳入已有的情感图式中。这种偏好加工被称作“心境一致记忆”，即积极的情绪有利于积极信息的加工和回忆，消极的情绪易于消极信息的加工和回忆。

1981年Bower进行了一项实验：实验中要求被试者读一则故事，故事中的两个角色一个是悲伤的，一个是愉快的。阅读前，被试者通过催眠诱发出愉快和悲伤的心境，阅读之后，在一个中性心境中回忆故事，结果，两组被试者有很大不同。在阅读中处于悲伤心境的被试者，更多的认同悲伤的角色，认为他是故事的主角，并且记住了其更多的细节，

而阅读时处于愉快心境的被试者则更多地认同愉快的角色。

“心境一致记忆”说明，对于同样一件事情，不同的情绪状态、心境所引发的回忆与信息加工结果会有很大的不同。因此，试着转变自己的心境，培养积极的情绪状态，将会让你有一个崭新的看待问题的角度。

□控制情境刺激，寻找一个恰当的、新的情境、新的刺激来唤起更为积极的情绪体验。

除了“心境一致记忆”之外，心理学家在最近的研究中，还发现，根据个体的自尊状况，还会产生“心境不一致记忆”。

1995年，Smith和Petty实施了一项研究：研究中让被试者看一段描写一患癌症的男孩的录像，从而诱发出被试者的消极情绪，然后给被试者一中性图片，让其根据图片内容写一故事。结果表明，低自尊的被试者所描写故事的情绪与诱发出的心境是正相关时，高自尊被试者负相关。即当引入一个消极情境时，低自尊者表现出心境一致的回忆，但高自尊者与此相反，高自尊者越是感受到消极情绪，则越表现出积极的认知，即产生“心境不一致的回忆”。

因此，对于那些容易有消极情绪的人来说，必须学会有效调节情绪，其中控制情境刺激便是一个必然的选择。“控制情境刺激”是指减少环境中容易唤起某种情绪记忆的刺激。最简单的方法就是离开让你产生不良情绪的环境，寻找一个恰当的、新的情境、新的刺激来唤起另一种性质完全不同的情感，有意识地转移话题或做点别的事情来分散你对不良情绪的注意力。

## 精神想象操

### 用想象唤醒积极的情绪

#### 学心理，用心理

如果能够想象一些情景使自己变得情绪化，  
那么我们也许就能削弱一些情绪诱因的作用。

我们可以再脑海中彩排对事件的不同反应，  
让它们不能再影响我们的情绪。

大脑与人体免疫系统之间存在着某种尚未被人了解的渠道，想象可以使免疫机能得到改善，从而有效地抑制疾病。患者通过运用其主观意念进行积极的思维和想象，便以乐观向上的情绪取代了各种不良情绪，提高身体的免疫力和抗病力，从而能以一种积极的心境面对病魔，并最终战胜病魔。

美国卡尔·西蒙顿医生，在运用想象的力量治好了自身的皮肤癌之后，便创造了“精神想象操”来治疗晚期癌瘤。在医生的指导下，患者每天进行三次“精神想象操”：闭目静坐，顺着“精神想象操”的指导语开始精神想象。大多数患者在进行“精神想象操”之后，感觉心情舒畅了很多，原有的烦躁、恐惧、悲观等情绪也削弱了不少。这些患者虽临床诊断已明确表明，他们的生命不会超过一年，然而，在西蒙顿的整体机能治疗下，其中绝大多数人的生命都延长了，至少也生存 20 个月以上。另有一位喉癌患者，癌瘤几乎阻塞了其咽喉，每天只能喝一些果汁，医生已“无计可施”，断言她只能活一两个月。然而，这位患者接受了一位精神心理学家的建议，运用“精神想象操”，每天静坐在床上，调整情绪，排除杂念，想象自己体内的白细胞变成了骁勇的“战士”，一起集中到喉头将癌细胞恶魔一个个杀死，如此只用了一个月，病情便有明显地好转，一年之后，癌瘤竟奇迹般地消失了。



“精神想象操”之所以有如此强大的功能与魅力，根源就在于其借助了想象的力量。想象也是引发情绪反应的途径之一。无数的心理学实验都证明：积极的想象有助于消除负面情绪，减轻心理压力。例如，在面试、大考前，想象自己胸有成竹地回答问题；和朋友相约旅游，想象大家一起其乐融融；想象取得成绩受到嘉奖的情景……别以为这是想入非非，想象的时候，你受到了激励，安定了情绪，获得了自信。

据此，心理学家艾克曼认为：如果能够想象一些情景使自己变得情绪化，那么我们也许就能削弱一些情绪诱因的作用。我们可以在头脑中演练或试验对事件的不同反应，让它们不能再影响我们的情绪。

如果人们能通过想象唤起真正的情感，便能促使我们做出一些真正的决定，并且付诸实际行动，从而改变原来不恰当的行为习惯。也许很多亚健康者对耳边时常响起的忠告“多运动”早已厌烦，但当要求他们运用自己的想象力，勾勒出在沙滩上追逐海浪快乐奔跑的场景，和亲密的爱人一起躺在铺满玫瑰花的浴缸里露天沐浴的场景时，效果将会完全不同。这些“健康场景的想象”有利于他们积极地采纳医生的建议，用美丽的想象替代枯燥的医嘱，获得健康的身心。

通过想象来调控情绪、治疗疾病的方法，如“想象意念法”“想象放松法”等都被证明是行之有效的方法，在国内外情绪调节、心理治疗中都较为普遍。

### □ 想象放松法

这种方法通过想象一些惬意愉悦的情景来调节情绪。这种方法通常结合其他的一些方法，如暗示、联想等。想象最能让自己感到舒适、惬意、放松的情景。例如，你可以想象自己静静地俯卧在海滩上，周围没有其他的人；温暖的阳光照耀着自己的脸庞，轻柔的海风温抚着你的身体，美丽的海涛在为你演奏着动听的歌谣。就这样静静地躺着，想象着这种美景，享受着周围美轮美奂……在进行“想象放松法”时，要使自己尽量放松下来，并将场景想象得尽可能地具体生动，全面地利用五官去感觉，这样才能达到最佳的效果。

在进行“想象放松法”前，可以先准备一个现成的“想象图片库”。可以是

一本相册，收藏着你认为最美好最震撼的照片。比如，旅行途中看到的日出，万朵云霞镶上金边；在竹子上刻下的你和他的名字，雨水深深浅浅沁入了你们的刻痕……这些“不俗”的场景不是一下子就能想象出的，准备一些“想象成品”，可以直接、迅速地打动你。

### □ 想象意念法

这种方法实施的步骤如下：

第一步：放松。闭目、舌舐上腭，由头至脚，循序放松全身各部分关节和肌肉。使自己处于完全放松的状态，使身体的每一个部位、每一块肌肉都松弛下来。

第二步：入静。使注意力由外向内回收，不受外界纷扰的影响。此时大脑不要考虑任何问题，使大脑放松下来，做到真正的入静。

第三步：聚气。用意念去想象大地充满着激活万物的“生命之气”，而且要将这种具有激活之力的“生命之气”通过想象，慢慢地在头的上方“集合凝化”在一起。

第四步：充盈。通过意念和想象，让这股“生命之气”从脑部的百会穴射下来，然后通过想象，让这股“生命之气”进入自己的体内，充盈迷漫至自己身体的每一个角落，照亮温暖自己的身体。

第五步：排浊。“生命之气”是能量、光明、活力的象征，它将使负性情绪、心理症结等形成的“污浊之气”难以容身。通过意念和想象，使这股“浊气”或“浊流”“流向”脚下，从涌泉穴排泄出去。

## 倾诉傲决

当你无法控制时，那就倾诉吧

学心理，用心理

高水平的倾诉本身就是一种心理平衡过程、心理整合过程，甚至是一种心理康复过程。

高水平的倾诉要求你必须掌握在什么时候找什么人如何倾诉的技术。

今年30出头的丽敏是一名中学教师。她的婚姻和工作都不大如意。由于一次意外的交通事故，丈夫在几年前离她而去。她与现任男友之间又总有一些矛盾与不愉快的事情发生。由于对学生要求过于严格，工作得不到学生的支持与理解，甚至还有一些学生向学校和主管部门投诉她。处在工作与生活双重压力之下的丽敏，越来越情绪暴躁，心情失落。于是，她开始寻求向周围的人倾诉自己的痛苦。每次倾诉之后，她的苦恼和痛苦确实减轻了很多。但过了一段时间之后，她发现倾诉并没有继续给她缓解压力，反而增加了她的负性情绪。而且，由于说得太多，事后又引起了一些不必要的误会，又因此增加了苦恼和痛苦。后来，在她痛苦的时候，她就不知道该不该去倾诉了。然而，由于心中的痛苦长期得不到疏通，丽敏的情绪状况更加糟糕，她的失眠症也加重了，整夜整夜的不能入睡。

倾诉与情绪之间有着紧密的联系。在生活中，随时随地都在发生着各种各样的情绪事件，当这些事件发生后，人们普遍倾向自愿地与他人诉说、谈论这些情绪事件及他们的感受。正确有效的倾诉之后，当事人会有一种如释重负的感觉。心理学将这种现象称之为“情绪社会分享”。

然而，为什么案例中的主人公在一段时间的倾诉之后，不仅情绪没有缓解，

反而增加了负性情绪呢？原因就在于她陷入了“倾诉综合征”，即有倾诉饥渴，过度倾诉。心理学研究证明过度倾诉不仅不利于消除负性情绪，反而会助长负性情绪。该研究随机抽取了2000名经历“9·11”灾难的美国人，其中一部分人选择对自己的感受和想法避而不谈，而另一部分人则经常向别人诉说自己的经历。两年后的跟踪调查发现，经常倾诉的人心理创伤的恢复程度反而没有沉默的人好。

这种“倾诉综合征”在女性特别是年轻女性当中非常普遍。她们经常聚在一起讨论“为什么他不打电话来”“我该和他分手吗”之类的情感问题。而短信、电邮等现代沟通手段，更是大大方便甚至强化了女性朋友之间的交流和沟通。然而，正如心理学家罗斯所说：“当女孩们互诉心中烦恼时，她们可能会因为得到支持和肯定而感觉好些。但由于她们不是在就事论事，因此她们聊得越多，心情可能会越糟。”

在生活中，要想警惕“倾诉综合征”的产生，首先需要区分正常倾诉与倾诉饥渴之间的区别：

□ 遇到事情时，你首先想到找他人倾诉并立刻付诸行动，还是首先努力自我消化，实在无法消化时才找最信赖的人倾诉，这是正常人群与倾诉饥渴人群的分水岭。

□ 正常倾诉的动机在于解决问题，获取好的经验与解决问题的办法；而倾诉饥渴的动机则在于为倾诉而倾诉，沉溺在问题本身。

□ 正常倾诉之后，当事人会有相当放松的感觉，并能够立刻将精力集中于其他事情；而倾诉饥渴的人，则只能在倾诉之中获得快感。

同时，警惕“倾诉综合征”，发挥倾诉的积极有效的功能，还需要你掌握正确的、科学的倾诉技巧。这种技巧的核心原则在于：在什么时候找什么人，以及如何倾诉。

### □在什么时候找人倾诉

也许你会说，这是一个简单的问题。有烦恼了，心情不好了，就找人倾诉呗！其实不然。这种想倾诉就倾诉的做法在更多的时候并不能收到很好的效果，甚至有可能使自己陷入“倾诉综合征”。正确的做法是：在倾诉之前，要想清楚，你是否需要向他人倾诉；你想通过倾诉达成怎样的目的；仅仅是为了倾诉还是希望能从倾诉中寻求解决问题的办法；通过倾诉你是否能够获得希望达成的效果。

### □找什么人倾诉

倾诉不可太随意，不能不看对象地胡乱倾诉。心理学家研究认为，一个良好的倾诉对象应具有这样的特点：（1）对情绪事件的体验者表现出较多的注意和理解；（2）提供信息支持（如建议）和重新评价；（3）给予互动或者移情性行为（如分享自己的体验，体验到同样的情感）；（4）表达依恋或者安抚行为（如空间距离接近、安慰、让对方感到安全可靠等）。

一般来说，能符合上述要求的理想对象是心理咨询师。因为向心理咨询师倾诉，能够得到及时有效的指点和疏导，并且心理咨询师具有对倾诉者倾诉内容严格保密的职业道德，效果会好得多。但是，对于许多还不习惯找心理咨询师倾诉的人来说，找亲朋好友倾诉就显得十分重要了。而找亲朋好友倾诉必须找那些善解人意且真诚可信的，而千万不可找那些喜欢搬弄是非或缺乏诚信的人倾诉，另外也千万不要找一个太容易被你的情绪感染的人，那样只能让你越说越气愤。

### □如何倾诉

找心理咨询师等一些专业人士倾诉一般不存在这种问题，因为这些人士会运用专业的知识对你倾诉的问题进行澄清。但对亲朋好友倾诉则要注意：在倾诉中要尽量客观、实事求是，不要夸大、隐瞒事实，否则倾诉对象很难为你提供有效的解决办法；尽量不使用极端化和情绪化的语言，因为这种语言不仅具有很大的破坏性和传染性，而且在缺乏专业人士及时纠正的情况下会使倾诉走向反面，即不断的强化负面的情绪。

## 生物反馈

### 情绪中真真假假的游戏

学心理，用心理

改变自己的情绪，最直接的方法就是改变自己的表情。

一个人可以不漂亮，但不可以没有气质。

心理学家伊扎德等人提出的“面部表情反馈”理论认为，脸部表情与情绪是相互关联的，情绪活动会引起面部表情内在的程序化改变，而后，面部的感觉会给大脑提供一些线索，帮助人们确定自己所体验到的情绪。同时，刻意做出来的表情也能够使人的自主神经系统发生变化。因为脸部肌肉的改变会传递讯息给大脑的感情中枢，大脑接收到讯息之后便会分泌化学物质，产生快乐或忧伤的情绪。而当这些情绪再被传回大脑时，就会加强脸部表情。

艾克曼教授的实验证明了这一点。实验是在一个非西方文化的氛围中进行的，即西苏门答腊岛上的米南卡包。当人们按照他们的指令做出某些肌肉运动时，便会出现生理变化，而且大多数人都能感受到情绪。在另一个专门针对微笑的研究中，他发现，做出微笑的表情会使大脑产生喜悦的情绪变化。当然并不是任何一种微笑都有这些作用，而只适用于那些真正代表喜悦的微笑。

针对面部表情与情绪之间的这种相互关联性，艾克曼教授一语中的：“保持一种面部表情将引起真正的情绪。”由此看来，通过刻意做出的表情来刺激生理变化，制造情绪，虽然不是人们通常情绪产生的动机与情绪体验的方式，却是一种有效的、真实存在的情绪产生方式。

因此，好心情是可以“装”出来的，要改变自己的情绪，最直接的方法就是改变自己的表情。当你心情不好时，试着做出微笑的表情吧，你会感受到情绪产生的积极变化。

有一天弗雷德感到意志消沉。他通常应付情绪低落的方法是避不见人，直到这种心情消散为止。但这天他要和上司举行重要会议，所以决定装出一副快乐的表情。他在会议上笑容可掬、谈笑风生。令他惊奇的是：他不久就发现自己不再抑郁、消沉了。弗雷德不知道自己无意中采用了心理学研究方面的一项重要新原理：装作有某种心情，往往能帮助我们真得获得这种感受——在困境中较有自信心，在事情不如意时较为快乐。

这就是心理学中“弄假成真”的玄机所在。美国著名教育家卡耐基也极力提倡这种“弄假成真”的方法，他说：“假如你‘假装’对工作感兴趣，这态度往往就使你的兴趣变成真的。这种态度还能减少疲劳、紧张及忧虑。”当然，真正实践这种“弄假成真”，制造快乐情绪的方法并非易事。但坚持下面几种方法，你会发现让自己快乐起来其实并不难。

#### □永远都不要皱眉头

任何时候都不应该皱眉头。比如，练气功就是要练“开天目”，如果老是皱眉头，天目穴就会永远打不开，而老和尚就能真正练到慈眉善目。不皱眉头的好处在于：眉头一打开，心门就能打开，新事物就比较容易接纳。

#### □嘴角线不能老是向下

有人问一位总带着甜美微笑的空姐为什么总能这么快乐，空姐讲了在训练课上，老师是如何教她的：想象着自己最快乐的事情，把精神调整到最佳，对着镜子看自己的嘴型，有没有微微上翘。一开始肌肉会有点酸，但是三个月之后就会习惯了。

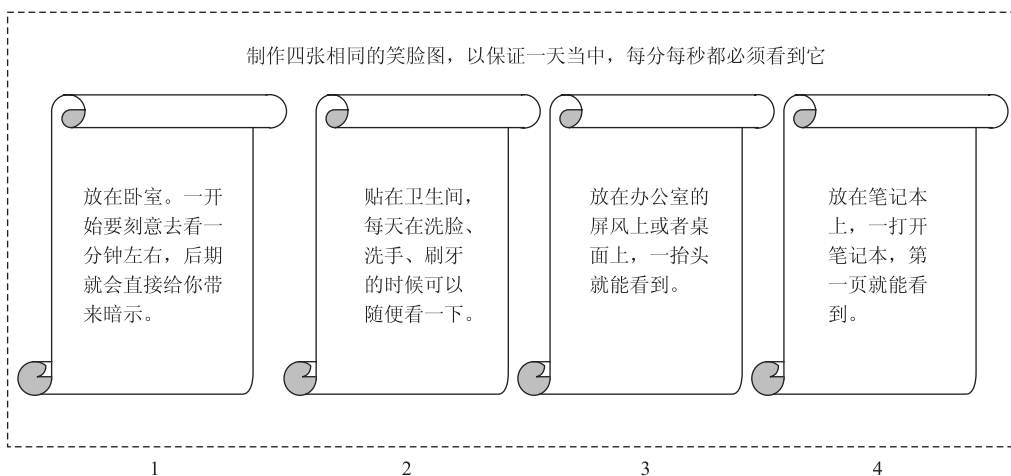
#### □更重要的是要具有人格魅力

18岁之前长相由父母负责，但是18岁之后的长相是由你自己决定的。也就是说，一个人可以长得不够漂亮，但是绝对不可以不培养气质。气质会为一个人



的成功带来好处。

有这样一句话：“小钱是辛苦追来的，但是大钱是被气质吸引而来的。”因此，真正要去做的是去修炼自己的内心。当修炼到这个境界的时候，就会产生强大的气质吸引力，也自然会有更多人愿意长久地与你合作，有更多职员愿意长久地追随你，企业也就会越做越大。

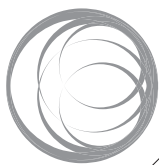


快乐是不能强迫的，解决这一问题的关键就在于：行动起来！很多时候，只要行动起来，生活就能充满阳光。例如，在心情郁闷、烦躁时，改善周边环境，收拾干净自己的住所，把自己的房间装扮一新；买一盆既好看又好养的花，放在自己经常能看到的地方；参加一些社会交往活动，如聚会、健身班、绘画班等。

所有这些方法的一个核心宗旨就在于，兴奋你身体里的每一个细胞，不要让它沉浸在低沉的情绪状态之中。虽然这些方法看起来都有点“装”，与你起初的心境相悖，但只有你行动起来，打开心灵窗户，阳光才能照进来，你的心情才能晴朗起来。



## 第4章



# 你总有办法调整情绪

能否正确评价情绪的起因、发展、结果及情绪问题中的相关责任人，决定着你是否在情绪的泥潭中越陷越深，还是在情绪的洗礼后获得新生。而能否运用正确的思维方式，则决定着你能否进行正确的情绪评价。

## 情绪归因

### 为什么受伤的总是我

学心理，用心理

当你千方百计地把源自于自己身上的问题  
强加到别人身上时，实际是在加剧问题的恶化，  
这无异于助纣为虐。

在现实生活中，归因是一种十分普遍的心理现象。每个人对自己生活中发生的事情及其结果都有自己的解释。

每次和阿 May 在一起，没聊三分钟，就会被她的怨气熏得头昏脑涨。什么自己才华与潜力并茂，只是环境太差，同事太差，上级太差，真是英雄末路，虎落平阳，凄苦无奈……她经常挂在嘴边的话就是：“如果不是别人给我设置了某种障碍，我一定会顺利完成的。”“如果不是天气的原因，我一定不会闯红灯的。”“如果不是客户太挑剔，我一定不会发火的。”“如果不是经理没布置清楚，我一定会干得很出色的。”看着身边许多同事在工作中如鱼得水，升职提薪，而自己却常常纠结，她心里不能解释的最大疑问就是：“为什么受伤的总是我？”

案例中的阿 May 对自己生活中发生的事情、自己出现的情绪问题进行了归因分析，但很显然，抱怨表明她进行了不正确的归因。F·海德首创归因理论，他指出人们对自己和他人的行为进行的解释大体可以分为两类，一是外归因，即情境归因；二是内归因，即个人归因。

当做出情境归因时，我们把行为、情绪看作是某些情境或环境下的产物，如环境所迫、他人素质太低、运气、机会、任务难易程度等。当做出个人归因时，

我们会把行为、情绪的原因归于某些与个人相关的东西，如个人的性格、态度、意图、能力及努力程度等。

心理学分析认为，人们在进行情绪归因时往往表现出自利归因偏差，即在对他人的归因时，倾向于高估人格特质的影响，低估情境的影响；对自己归因时，常常会给出情境归因——“我发脾气不是因为性格暴躁，而是因为环境太差！”当然，也有人在解释自己的情绪时，会给出内归因，但这种归因却扭曲了现实，从而走向对自我的否定——“我真的是太没出息了，太没用了，怎么老是让自己生气呢？”正是这些偏差造成了人们在情绪分析后，反而会陷入更严重的情绪问题之中，如迁怒无辜、怨天尤人等。

掌握并运用正确的情绪分析法，是进行情绪分析、评估的前提与基础。归因理论认为，在分析他人的情绪时，主要运用合理的外归因；在分析自身的情绪时，主要运用合理的内归因；同时，还需遵循求真原则，综合运用外归因与内归因；防止不合理的情绪分析。

#### □分析他人的情绪时，主要运用合理的外归因

站在他人的立场上，为他人之所以会产生这样的情绪给予合理的情境归因，容易使分析者表现出一种宽容大度的胸怀，并有利于良好人际关系的形成。

作为管仲的朋友，鲍叔牙将管仲合伙做生意时少出资多分红解释为：“家里十分困难，管仲比我更需要钱。”将管仲在战场上贪生怕死解释为：“家有80多岁的老母亲，管仲不得不忍辱活着以尽孝道。”将管仲箭射齐桓公解释为：“对主子非常讲忠义，可以重用。”这个典型的外归因成就了一代名相，也成就了一段千古友情佳话。又如，妻子将丈夫的偶尔过失性行为归因于情境：“出错是因为最近压力太大，我要想办法帮帮他才行。”这种归因不仅避免了一场家庭矛盾，而且会得到丈夫的感激，两人的感情从此更为深厚。

### □分析自身的情绪时，主要应运用合理的内归因

当出现情绪问题时，将问题的原因归因于他人或外界环境是不正确的。“内因是事物发展变化的根本，外因必须通过内因才能起作用。”你才是自身情绪问题的真正根源。无论遭遇什么样的环境、面对什么样的问题，都必须学会从自己身上寻找原因，抱怨和推脱没有任何意义。运用合理的个人归因法，会使情绪分析者减少抱怨、增强责任感与积极进取精神，从而比其他人能更有效地解决问题，将问题从阻碍和累赘变成通往成功的基石。

当然，情绪分析还需要灵活运用。精神分析学派创始人弗洛伊德说：“适合于每个人的金钥匙并不存在，每个人都必须寻找能够拯救他的特定方式。”例如，丽丽时常为自己有着糟糕的情绪而苦恼，她觉得自己一无是处，实在太笨，没有什么尊严。这种归因现象虽然也运用了个人归因，却是一种不合理的个人归因。针对丽丽的问题，她应该在进行分析时多从内在的不稳定因素（努力）归因，少从内在的稳定因素（能力）归因，克服总是认为自己能力低的归因偏差，提高自己的自信心。

### □遵循求真原则，综合运用外归因与内归因

上述提到在不同的情况下，应运用不同的情绪分析法，并不意味着孤立地运用一种情绪分析法，而是要综合运用这两种方法，只不过侧重不同，这便是求真原则所体现的要求。求真原则，即在进行情绪分析时要秉承客观、实事求是的态度。所以说，内因与外因相互关联、相辅相成，作为情绪分析方法，情境归因与个人归因也应结合起来运用。

## 内观疗法

### 你意识到自己的问题了吗

#### 学心理，用心理

我们每个人的手中都有两面镜子，一面是放大镜，一面是平面镜，既可以用来照自己，也可以用来照别人。

世界并不缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

一场众人期待的话剧演砸了，剧院经理非常生气，他把剧组的工作人员都叫来，以便弄清楚究竟哪些方面出现了问题。经理首先问导演：“说说你的看法。”

导演说了一大堆理由：编剧设计的台词过于拗口、服装师迟到十多分钟、灯光和美工没能按照要求工作、演员的表演还欠火候……

经理听了之后说：“那么作为该剧的导演，你的责任是什么呢？”

导演说：“出现这样的问题与我完全无关……”

没等他说完，经理斩钉截铁地说：“那么从今以后这里也没有你什么事了。”

假如你认真地留心过周围的人，或者是认真地分析过自己，你会很惊讶地发现，对于自身坏情绪的产生，绝大部分人都有充分的理由相信，那不是自己的问题。当然，有的人也相信自己确实存在不足，但那是次要的。重要的是，没有人给自己提供足以成功的条件、没有足够好的环境、没有足够多的支持……

耶稣曾说：“为什么看见你弟兄眼中有刺，却不想自己眼中有梁木呢？”这句话很形象地刻画出了人们对待问题的态度：自己身上切切实实地存在着或多或少的问题，但是人们很难聚焦自身。越是没取得多大成就的人越认为自己无所不能，而且还要把自己无法获得成就的原因归结于外在的阻碍；相反，越是真正伟

大的人就越能意识到自己的缺点和不足。在问题面前，首先从自身找原因。

我们每个人的手中都有两面镜子，一面是放大镜，一面是平面镜，无论是放大镜还是平面镜，既可以用来照自己，也可以用来照别人。唯一的区别是使用方法。善用者用放大镜照亮别人的优点和缺点，用平面镜照自己的优点和别人的缺点。而那些不善用者的使用方法，刚好相反。不知反省自己，一味苛求别人。这是一种悲哀，是人性的通病，同时也是我们成功的阻力，而不是动力。

“这个世界并不缺少美，而是缺少发现美的眼睛”。有些人经常看不到别人身上的优点和长处，同时对自己的缺点和不足则常常视而不见。这是一种不健康的心理态度，只会让我们感到痛苦。我们并不是一个十全十美的天才，别人也绝不都是问题存在的罪魁祸首。当需要澄清问题产生的原因和应该承担的责任时，我们应当以理性的态度客观、审慎地思考，并更多地从自己做起，加以改善。

安妮的爱情马拉松给她带来了无尽的烦恼。安妮与乔相互爱慕，然而安妮并不确信他们能步入婚姻殿堂。因为乔似乎疑心很重，总爱吃醋。每次她出差，乔都会在晚上打电话到她的住处，如果不接就一直打下去直到她回来。之后便会质问她所有的细节。一次乔偶尔碰见安妮和一位男客户在一起吃饭，便极为恼火，回家后和安妮吵了一架。

就在安妮准备和乔分手时，一个熟悉他们的朋友告诉她，也许她在不知不觉中引发了乔的嫉妒心与占有欲。起初安妮不相信，但通过深入交流，她意识到有时候也许真是自己的问题。例如，有时候自己没能清楚地告诉乔自己到哪里去，以及和谁在一起。有时她去出差，没有很好地说明当时的情况，使得乔产生嫉妒心理。又如，她提到一名男同事会和她一起去，却忘记补充说还有一名女同事会和他们在一起。或者她在乔面前重复谈论工作午餐时一位男性客户发表了有趣的言论，却没有提到一位女性客户也有精彩的发言。

安妮认真反思了自己在与乔的矛盾中应负的责任，并开始努力改善这段关系。这之后，安妮惊喜地发现乔并不是一个天生爱嫉妒的人。随

着她的转变，乔也越来越容易相处了。

苛求他人不如反省自身。这是一条重要的情绪评估、情绪调控、人际关系协调的方法。先贤曾以“吾日三省吾身”来总结自己的问题。而近代日本也有一个心理治疗方法，即“内观疗法”，是日本吉本伊信于1937年创立的一种治疗方法，目前已与森田疗法并列为日本的独特心理疗法。所谓内观，又称内省，就是观察自身，分析自我，纠正自己在人际交往中的不良态度，改善自己的人格特征。开展“内观疗法”的内容，应对与自己有密切关系的人和事进行三方面的回顾，即：人家为我做的；我为人家做的；给他人增加烦恼的。根据具体的方法，又可分为“集体内观”和“分散内观”两大类。此外还有记录内观等方法。

集体内观是在一安静的房间内，四周围以屏风，可以多人一起进行，大家面壁而坐，选择自己舒适的姿势，除进食，睡眠和洗澡外，不得随意走动，谈笑或看书，在与外界隔离的情况下，自己进行系统的回顾和反省。分散内观是在日常生活中进行治疗的方法，每周1~2次，也可每日1次，每次1~2小时，以最近的事为主，继续原来集体内观的方法。

结合“内观疗法”，反省自身的内容可从以下几个方面进行：反省自己在一次情绪失控当中的所作所为，然后认真考虑几个问题，如哪些问题是自己造成的？自己在哪些方面可以进一步改善？发生在自己身上的问题有哪些可以避免？列出来，时刻记住它们，并想办法加以改善。

全面、科学、客观地评估自己，再找朋友和较熟的同事替你分析，如果别人的评估比你的自我评估值更低，那就表明你高估了自己，至少可以说明你对自己的评估不够客观，这时就必须虚心接受，以便及时提高自身能力素质。

## 同理心

### 情绪的对抗是情绪危机之源

学心理，用心理

面对矛盾与问题，对别人生气比理解他们  
会让大多数人感觉更好。

子非鱼，安知鱼之乐乎！

在很多情况下，一个小小的情绪火花可能会酿成更大的情绪危机，根本原因就在于双方的一种“以牙还牙”的态度与行为。

小刘平日里态度温和，人缘不错。然而，他特别害怕遇到问题与矛盾，因为这意味着将会引发更大的问题与矛盾。例如，这几天在一项合同谈判上，小刘遇到了点麻烦。本来在其他人看来也许只是一件小事，然而小刘当下的反应却是失望、愤怒和自我保护。他感觉自己吃了亏，并且开始责备谈判对手。这使得谈判对手也不高兴，矛盾自然加剧。最终合同的谈判陷入了僵局。其实小刘也意识到，出现这些问题的根本原因就在于：在他的内心深处，有一种极强的自我保护意识。他发现自己的情绪模式是，当他认为“对手”们根本没有听他说话的时候，就开始寻找理由去贬低他们，把他们的重要性降到最低，完全抛开客观的立场。当然，了解到这一点让小刘感到难受，但也比下面这句话好：“我喜欢以牙还牙的感觉。”

面对矛盾与问题，许多人会选择以牙还牙，迁怒他人，而不是将心比心，理解对方。原因就在于前者比后者更为容易，而且可能会感觉更好。他们心中的潜台词是：我被愚弄了，对方不欣赏我，不尊重我。我害怕对方会伤害我，所以我



需要更深、更快、更多地伤害对方。这样的潜台词与冲动来自于避免他们成为受害者的内在动力。所以，他们被这种恐惧感驱使采取行动，于是便变得盛气凌人。

然而，正是这种态度与行为使其成为受害者。因为这种态度会使他们更偏执地认为，对方试图愚弄或者鄙视他们。为了让内心相信自己是正确的，他们还会不自觉地加强“我受到了攻击”的想法。

这种对自身所遇到的情绪问题的评析态度或行为，只会使当事人陷入一个怪圈中。在心理学上，这种现象被称为“反射—惯性”。他们的行为起初像是一种反射，这让他们感觉良好，于是就继续这种行为。他们越试图去保护自我，贬损他人，越会加剧双方的敌对情绪，甚至变成拳击场上互相窥伺的拳击手。结果是“谁也下不了台阶”。

如何走出这个怪圈？一个有效的解决途径，就在于培养与加强同理心。

事情对人的影响总是同人的切身体验密不可分。就像“你是饱汉不知饿汉饥！”这句话，饱汉听了这样的指责，心中肯定不爽快。殊不知，饱汉并没有错，肚皮饱的人的确没体味饥饿的痛苦！但是饿汉为何会怒气冲冲地指责饱汉呢？这就怪饱汉没有站在饿汉的立场上，用饿汉的心理去理解对方，从而引发了对方的指责。

在心理学上，这种将心比心的心态是同理心的一个重要内容。同理心就是站在对方立场上进行思考的一种方式，如一件事情已经发生的时候，把自己当成别人，这个时候我们就很容易理解和接纳某种行为。通常，我们都有过某种类似的经历，如果你能进入这样的情境：自己深深地沉浸在对方的情绪状态中，自己完全能够感受到对方的心理感受，进而表达出自己对他的理解、关心及支持。那么，对方就会积极回应你，对你产生好感。这就是心理学上“同理心”原理所揭示的道理。

我们来看看下面这个案例。试想一下，如果故事中的人物换作是你，你会怎么做？

每至季末，商厦方面给营业额排名前十位的供货代理商 8% ~ 14%

的返利，这是一个老规矩。通过这一方式，可以留住做得最好的一线品牌，保住商厦利润的大头。至于返利为 14% 的上限，还是 8% 的下限，则要商厦副总以上的人物签字。这个规矩，商厦的财务小安是知道的。

然而，这次当小安按 11.8% 的返利与女装部的第一名结账后，负责服装部的刘副总大发雷霆，他打电话给小安说，我记得给女装的返利是 9.2%，我还签过字的，你不知道多返利的部分，是要责任人自掏腰包赔偿的吗？小安当时就吓得一身冷汗。

她记得，上半年的返利率的确是 9.2%，但后来也是刘副总通知她，把返利提高到 11.8%，她上次结账也是照 11.8% 给付的，刘副总并无异议呀？小安索性定了定神，打电话给供货商，问有无保存与商厦高层所签协议的底根。对方马上说：“你别急，我有，我马上过来把事情说清楚。”

结果，是刘副总自己签的一张协议上面明明白白写着，为鼓励女装部成为创利增长点，特将销售冠军的返利提高至 11.8%。最终这份协议救了小安。

惊险虽然过去了，但事情远没有结束。事后，如果小安这样猜测：我是否在哪里得罪过领导，使他设了这样一个“套”让我钻？又或者满腹怨气地想：是领导自己没搞清楚，反而把气撒在我头上。于是，下属对这位领导的做法就会产生怨言，且怨气还会日久弥深。最终，下属和领导自然无法一起共事。假如，小安按照“同理心”的原理与要求来评析和应对此次事件，想到领导工作多、压力大，事后已有悔意只是没好意思直接向她道歉，怨气便荡然无存。

在肯尼迪·古迪的《怎样让人们变成黄金》一书中有这样一段话：“停下来，用数秒钟的时间比较一下，你是如何关心自己的事情和他人的事情的，然后你就会理解，别人也和你一样。而你一旦掌握了这个诀窍，就会像罗斯福和林肯那样，拥有了做任何事的坚实基础。换言之，和别人相处的关系怎样，完全取决于你在多大程度上替别人着想了。”

“同理心”不仅是人际交往、为人处世的生活智慧，而且还将使当事人能够“将心比心”地去分析并有效地解决问题，从而赢得良好的心态与和谐的人际关系。

## 辩证法

是非黑白未必是完全清晰的

### 学心理，用心理

辩证法策略要求认识到“非此即彼”和“亦此亦彼”的统一，以“既/而又”替代“或/或者”的思维方式。

如果我们能够不偏执于其中一个方面，而从多方面来考虑，问题就不是问题。

走进心理工作室的王女士向心理咨询师倾诉道：“我真的很想让我的女儿回到我的身边，我觉得没有人能够理解我。没有女儿我真的不知道自己如何生活下去。我非常痛苦，整晚的失眠。”

心理咨询师深入了解了王女士的情况后，这样劝解她：“女儿不能陪伴在你的身边确实是件令人痛苦的事情。可是你有没有想过，也许暂时不能与女儿住在一起是件好事呢。这样，你可以有更多的时间参加定期的体育锻炼、社交活动、社会心理技能训练，有更多的时间可以做你自己喜欢的事情。同时，你也有更多的精力照顾你的小儿子，他也同样需要你的关心和照顾啊！”

治疗师这番话的目的在于，让王女士学会从不利中发现有利因素，将“坏事变成好事”，以调整自己的悲观情绪，这是一种典型的辩证思维方法。这种思维方法同样适合于进行情绪评析。

辩证的思维方法是一种不同于“非此即彼”的思维方式，它除了“非此即彼”，又在恰当的地方承认“亦此亦彼”，并使对立通过中介相联系。每一个具体事物都因质的规定性而同其他事物区别开来。这是松树而不是柳树，这是月季花而不是牡丹花等。就此而言，“非此即彼”是成立的。但是，世界又是普遍联系的，没有什么事物是绝对孤立的。每一个具体事物都同若干个具体事物相联系并确定

自己的多重性质。例如，脊椎动物和无脊椎动物之间的界线并不是固定的，鱼和两栖动物之间的界线是一样的，鸟和爬行动物之间的界线正日益消失。正是因为事物之间的这种普遍联系性与互相转化规律，老子说：“祸兮福所倚，福兮祸所伏。”无论福为主还是祸为主，都是亦福亦祸。

辩证法策略是遵循客观世界发展规律的方法与策略，它并不鼓励找到逻辑上的绝对真理，而是要求认识到“非此即彼”和“亦此亦彼”的统一，以“既/而又”替代“或/或者”的思维方式。

在情绪评析时，运用辩证法策略与非辩证法策略的效果将会完全不同。非辩证法策略只会使情绪评析人陷入极端、偏激的情绪之中，从而无益于情绪的调控；而辩证法策略则能使情绪评析人全面、客观、冷静、多角度地洞察情绪发展的来龙去脉，以及利害得失，从而能有效地促进情绪事件的解决与良好心态的形成。

事物本身有好有坏，而我们的情绪往往取决于自身的注意力对准了事物的哪一面，对准好的一面令人欢欣，对准坏的一面令人沮丧。正如安东尼·罗宾所说：“注意力会影响我们对于事实的认知，因而我们应当好好控制自己的注意力，免得不小心被戏弄了。”要想控制注意力，就需要避免将注意力仅仅关注一个方面，而忽视另一个方面。

当你评价一个人时，你的注意力不应仅去寻找讨厌的理由，还应当去寻找喜欢的理由。同样是对方的一句话，在寻找讨厌的理由时，这句话就是坏话，没安好心；在寻找喜欢的理由时，这句话就是好话，肺腑之言。天壤之别的根源就差在一个点上，这一点就是你的注意力。所以，进行评析时必须将你的注意力放在不同方面，并在合适的时候关注好的、积极的方面。

辩证法所揭示的事物两面性特点证明了“允执其中”的中庸之道。在情绪评析与情绪调控过程中，应注意保持各方面在动态中的均衡，处顺境时思危机，遇逆境时见光明，心情亢奋时提醒自己要冷静，心情郁闷时为自己输送积极信号，由此可实现心灵的宁静。

据说有一次罗斯福家里失盗，被偷去了许多东西，一位朋友知道后，

忙写信安慰他。罗斯福在回信中写道：“亲爱的朋友，谢谢你来信安慰我，我现在很好，我要感谢上帝，因为第一，贼偷去的是我的东西，而没有伤害我的生命；第二，贼只偷去我部分东西，而不是全部；第三，最值得庆幸的是，做贼的是他，而不是我。”

看来，被大多数人视为不幸之事的被盗，也是可以具有正面意义的，并不能阻挡一颗心灵继续寻找快乐。其中的关键，就在于你的思维方式是“非此即彼”还是“亦此亦彼”。

## 心理偏见

### 别让偏见左右你的情绪

#### 学心理，用心理

我们依据经验贴上的各类标签和对这些标签所下的评判，很可能是造成不满意结局的主因。

我们只是听到我们想听到的，见到我们想见到的。

在生活中面对不确定的情境时，我们往往根据先前的经验作做出判断。然而，依据经验贴上的各类标签和对这些标签所下的评判，很可能是造成不满意结局的主因。

1981年，心理学家 Brewer 和 Treyens 曾就“我们大脑中的先验假设，能够对我们的日常推理造成多大的影响”做过一个实验：实验者召集了一些人，告知他们将会参加一项学术研究计划。实验者先带领他们来到一间办公室，让他们稍加等候，一段时间之后，叫他们出来，并询问他们记得办公室里面有哪些东西。许多人表示并没有怎么注意，但当让他们进行选择时，他们均选择了“书”。然而实际上办公室里根本没有书。

这一实验表明：当直接记忆并不深刻或者等候的时候并没有刻意留意屋子内的摆设和物品时，人们通常会依靠先前生活中积累出来的先验假设进行推理。学术研究机构办公室里最应该看到的東西是书。所以当被试者没有刻意留意时，便会想当然地依据经验或固定的常识来进行推断。

这些先验假设往往会形成一种心理定势。心理定势指的是一个人在一定的时间内所形成的一种具有一定倾向性的心理趋势。一个人在其先验假设或过去已有经验的影响下，心理上通常会处于一种准备的状态，从而使其认识、解决问题时

带有一定的倾向性。

当这种心理定势应用于判断与分析某一对象时,便不可避免地会形成“偏见”,从而使我们忽视存在的多种可能性,而对自己所推断的唯一的 possibility 过分信任,从而形成失实的推断。

这种结果被美国著名心理学家桑代克称之为“晕轮效应”,即受心理定势等的影响,人们的认知与判断往往只从局部出发,经扩散而得出整体印象,常常以偏概全,形成判断误差。这种效应犹如大风前的月晕逐步扩散,形成一个更大的光环,因此,晕轮效应也被称为“光环效应”。

想一想生活中有多少误解、矛盾等是由偏见、心理定势的思维、自以为是的误读所导致的?

一位年轻的小伙子要结婚了,他跟老婆商量,“能否一切从简,三金都免了?”媳妇说这是当地的风俗,结婚最好要有三金(金项链、金戒指、金耳环),老丈人当然就更不同意了,坚持要男方给一万元礼金。没办法,小伙子东挪西借把东西弄齐了,婚礼上,老丈人也给新郎一个红包,然而小伙子却憋了一股气,接过来后最终还是爆发了,他将红包撕了并扔在了地上。后来大家就劝他别这样,毕竟是大喜的日子。好不容易安抚下来,有人就说,你把彩礼捡起来吧,看看到底给你多少钱。结果他捡起来一看,是一张存折,上面显示有十万元存款。

原来老丈人并不是想要从男方家捞什么钱,只是认为按照当地风俗必须给这个数,否则女儿嫁的太不风光了,仅此而已。

故事中的这位小伙子并没有去了解丈人的真正意图,而是依据自己的经验去推断老丈人的意图,由此引发了一连串情绪化的反应与冲动的行为。这不得不说是“偏见惹的祸”。

常见的偏见在心理学中归结为以下几类:

►证实偏见。它指的是这样一种倾向:人们总是被表面的现象所迷惑,

进而顺着自己的思路去寻找那些能证明自己的理论或判断的信息，而不是反驳这些理论或判断的信息。

▶后见偏见，也称事后聪明。这种偏见让人们觉得过去的事情的结果正如他们原来所期望的一样。

▶聚集性幻觉。人们会错觉到实际上不存在的规律。

▶近因效应。它指的是如果在给人先后提供两种信息时，中间有稍长的间隔，近期了解的信息往往占优势，掩盖之前的一贯了解。

▶锚定偏见。最初的信息引导而形成最初的信息，这种信念会在人们做判断或评析问题的时候占据极大比重，从而无法将新信息融合在自己的思想里，即使面对新信息也倾向于坚持最初的想法。

▶过度自信偏见。它指的是过于坚持己见，当客观环境发生变化时，不肯更改自己的目的和计划，盲目行动，一概拒绝他人的意见或建议。

偏见在我们解决情绪问题时会发挥很大的影响，并且很多时候是不好的影响。许多偏见会将你的思维导向错误的轨道，并影响决定。因此，进行有效的情绪评析，需要努力克服偏见。尽管偏见很难完全消除，但至少可以减少它的发生。

▶凡事不应被已有的框架与既有的判断所限制，多角度看问题，并完全以事实说话，以“眼见为实”核实“偏听之辞”。

▶学会精心观察，获取尽可能多的信息，切忌以点带面、以偏概全。

▶想到多种可能性。经常提醒自己，“这只是一种解释（可能），未必是唯一的解释（可能）”。

▶切记以貌取人，避免被表面现象所迷惑，同时，避免戴着有色眼镜看问题。

▶换位思考。从情感上体会心理定势与偏见的危害，多站在对方的立场上看待问题，理智的消除对他人的偏见。

▶正确认识自己。要正确对待自己的习惯和经验，切不可认为它们



都是对的，要时时以实践来检验，特别重要的是，不能以一时一地的经验，推而广之。

►加强学习。我们要多和具有不同知识背景的人讨论，开阔视野，弥补个人经验知识的局限性导致的偏差。

## 加法思维

### 多看得到的，少看失去的

#### 学心理，用心理

当你能够运用“加法思维”时，你将成为心智上的巨人与生活中的强者。

我们周边的环境从本质上是中性的，是我们给他们添上了或消极或积极的价值。

有一位年轻人，在大学即将毕业时报考了研究生，同时也很有希望找到一份较为理想的工作。然而，遗憾的是，他没有考上研究生，工作也没找到，连女朋友也跟他提出了分手。遭遇如此打击的他从此变得一蹶不振，心灰意冷。

一日，在一位朋友的劝说下，他走进了心理咨询室。他满面愁容地对心理咨询师说：“我的研究生没考上，工作没了，女朋友也离我而去，我现在一无所有！”在听完年轻人的倾诉之后，咨询师微笑着询问了他几个问题：

“怎么是一无所有呢？”“想一想，五年前，你有大学文凭吗？与五年前的你相比，你现在多了一张名牌大学的文凭啊！”

“五年前的你，有一技之长吗？”“没有。”“对啊，与五年前的你相比，你现在有了一定的工作实力与社会基础，比五年前好多了！”

“五年前的你，有女朋友吗？”“没有。”“所以，与五年前的你相比，你多了一次宝贵的感情经历与人生体验，而且，你还在大学里交到了许多知心朋友，积累了许多人脉资源。与五年前相比，你已经很富有了啊！”

接着，咨询师高兴地对他说：“你看，虽然你失去了一些，但得到了更多在你的生命中，原本并不存在的东西！这些都是你宝贵的财富，

你应该高兴才是啊！”

咨询师的一席话让年轻人茅塞顿开。

每个人的生活由自己决定，你看待问题的方式决定了你的心情指数与生活质量。正如英国作家萨克雷所说：“生活好比一面镜子，你对它笑，它就笑；你对它哭，它就哭！”因此，当你将注意力的焦点定格在自己所“失去”的东西，自己所经历的不幸、压力、烦恼上时，你的天空便是灰色的；而当你换一种思维，将注意力的焦点定格在自己所“拥有”的东西上时，便会收获到许多意想不到的惊喜。

得是失，失亦得。赢取良好心态的关键，就在于运用“加法思维”，多看自己所得到的，少看自己所失去的。当评价生活、评估情绪经历时，如果能够运用“加法思维”，你会发现每一次不愉快的情绪经历，都是一个宝贵的人生体验，都能够引发你思考，促进你成长。

在心理学中，“加法思维”是一种应当提倡的思维方式，它有利于人们形成正向思维，保持开朗、明快的心境与情绪，促进问题的顺利解决。日本的春山茂雄曾写过一本名为《脑内革命》的畅销书，该书的主要论点便是要求人们进行加法思维，如今天你被老板大骂一通，那么你应该这样想，老板是信任我的忍耐力和精神修养的，也是重视我的行为的。与加法思维相反的是减法思维，同样是挨骂，有的人被骂了一通之后马上精神萎靡，忧心忡忡，老板总是看我不顺眼，老板这样做贬损了我的价值，在这样的人手下工作还有什么前途……

研究发现，运用加法思维时，脑内会分泌出有利于身心的荷尔蒙——吗啡，帮你迅速摆脱痛苦，舒畅心情，处于最佳的精神状态；而在运用减法思维时，脑内则会分泌出有害身心的毒性荷尔蒙，破坏你的身心健康。

不幸的是，很多人都会陷入减法思维之中，以至于现代人的抑郁症状越来越严重，甚至抑郁症还被世界卫生组织预言为人类“二十一世纪第三大疾病”！这一现象的严重程度可见一斑。

加法思维要求人们多从积极的角度看到自己所拥有的东西，即使在面临不幸、烦恼、压力等不良情绪经历时，也要从另一个角度体验其带给自己的历练机会。

加法思维虽与减法思维截然不同，但是加法思维却内在地包含着减法思维。其理念在于：用加法来构建积极乐观的态度，强化正态效应，去享受生活中的种种好处；用减法去面对生活中的种种不如意，消除消极、悲观、埋怨的情绪，淡化消极因素。

比如，岁月的流逝必然会带走许多东西，同时也会给我们增加许多东西。同样是生活一年，运用减法思维的人会说，“我们又少活了一年了，惨啊”！这样的人一生充满危机与压力。然而，运用加法思维的人则会说，“我们又多生活了一年，太好了”！这样的人一生充满满足与欢乐。

再如，一个人一生都在用减法思维，当他 20 岁时，他说，“我失去了童年”。当他 30 岁时，他说，“我失去了浪漫”。当他 40 岁时，他说，“我失去了青春”。当他 50 岁时，他说，“我失去了幻想”。当他 60 岁时，他说，“我失去了健康”。

试想，如果运用加法思维，他将会有不同的心态。当他 20 岁时，完全可以尽情享受令人羡慕的青春；当他 30 岁时，可以因自己所拥有的才干而自豪；当他 40 岁时，他收获了成熟的人格魅力；当他 50 岁时，他因有丰富的人生经历而富有；当他 60 岁时，他因知天命而拥有快乐。

记得心理学家米切尔·霍德斯曾经说过：“我们周边的环境从本质上说是中性的，是我们给他们加上了或积极或消极的价值，问题的关键是你倾向选择哪一种。”“加法思维”便是你分析问题、解决问题时应当选择的思维方式，也是你从平凡的生活经历中获取积极的体验与幸福生活的关键。

## 情绪代数学

### 在得与失之间做出选择

#### 学心理，用心理

运用情绪代数学可以帮助你有计划，有意识地采取行动，评估各种选择的结果，从而做出最佳选择。

情绪代数学是洞察来龙去脉的关键。

没有计划与评估的行动是不成熟的行动，而不成熟的行动常常成为引发情绪的根源。仔细分析一下，你所陷入的情绪困境有多少是由于事先没有冷静的思考与详细的计划所造成的？真正分析之后，你所得出的答案可能会使你惊讶。

梁女士想要求公司老板提升她为部门经理，但又怕遭到拒绝。为难之际，她向了一位心理咨询师好友求助。见面后，梁女士告诉了朋友自己的想法，并说，“我有些犹豫，不知能否提出我的这个要求”。

“没有什么不能的。但是在你提出自己的要求之前，你是否对这个要求进行过一些分析判断？首先，你要对自己的能力进行一个合理的评估，还要考虑现在提出的时间是否恰当；另外，还要权衡你的要求是不是在维护你的个人权益；能否保持你和老板的关系；你的要求是不是对公司和你个人都有利；你的要求是不是符合你的长期个人目标；当你提出这个要求时，会有会有失你的自尊；你在提出要求之前有没有做好业务和心理准备。”

通过朋友的分析与指导，梁女士承认现在向老板提出这个要求还不够成熟。于是，决定暂时放弃这个想法，以免增加自己的心理负担。

因为我们很少将行动前的利益权衡与情绪直接联系在一起。而一旦联系在一

起,你会发现缺少行动前的利益权衡会使我们陷入一系列失落、懊悔、痛苦、冲动、烦恼等深渊之中。据此,心理学家乔舒瓦·弗理德曼提出“情绪代数学”的方法,即在行动之前或做出选择之前,运用因果思维法,权衡这个行动或选择存在的收益与代价,以及可能带来的各种情绪及其强度。在综合考虑与权衡之后,再做出最终决定。

例如,想向上司提出希望加薪的请求时,就可以运用以下情绪代数学的方法来进行分析权衡,如表 4-1 所示。

表 4-1 情绪代数学

困难的选择: 向你的上司提出希望加薪的请求			
可能的收益: 证明老板的认可 增加自己的收入 获得家人的认可 送孩子出国留学		可能的代价: 老板可能拒绝 老板认为我只关心钱 我和老板的关系可能变得很尴尬	
情绪	强度	情绪	强度
成就感	5	难堪	8
认同感	8	尴尬	5
自豪感	8	无辜	8
快乐感	6	失望	3
愉悦感	5	烦躁	2
总分	32		26

这样一张“情绪代数学”表在实际应用的过程中,包含了以下几个步骤:

第一步,将你在近期遇到的艰难选择写下来,填入表中。

第二步,从你的切身利益以及多种可能性来分析,这个选择存在的收益与代价有哪些?依次罗列,填入表中。

第三步,思考这些收益与代价分别会带来怎样的情绪?这一步需要你真正地探询内心深处的感受,之后将你的答案填入表中。

第四步,为你所罗列的这些情绪的强度评分。分值在 1 至 10 之间。

第五步,将收益与代价这两部分的分值总结出来。

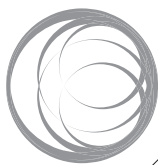
第六步，将收益的分值与代价的分值进行比较。基于比较结果，思考你应当做出的选择与采取的行动。

运用情绪代数学可以有效地帮助我们有计划、有意识的采取行动，评估各种选择的可能结果从而做出最佳选择。情绪代数学是洞察情绪来龙去脉的关键。





## 第5章



# 改变信念就能改变情绪

从最根本的层面来说，主导情绪的最根本因素不是外界客观因素，而是你自身的信念。一个人的信念是情绪产生的最本源。不合理的信念是各种负面情绪产生的源头。因此，若要改变自己的情绪，最为关键与根本的便是改变信念。

## 理性疗法

### 正视错误的信念

#### 学心理，用心理

产生情绪的困扰，是由于人的一些不合理的信念作祟的，这些不合理的信念持续越久，越能引起情绪障碍。

一个人的信念是情绪产生的最本源。

两个同事 A 和 B 一起在街上闲逛，迎面碰到了他们的领导。但领导只是径直走了过去，并没有与他们打招呼。此时，同事 A 心想：“他可能正在想别的事情，没有注意到我们。即使是看到我们而没理睬，也可能由于别的什么特殊的原因。”而同事 B 则有不同的想法：“是不是领导对我有意见了？上次顶撞了他一句，现在居然不理我了，下一步会不会故意给我小鞋穿？”

于是，有着不同想法的同事 A 和 B 在分开之后，有了不同的心理情绪。同事 A 依然高高兴兴，心态平和地做着自己该做的事情；而同事 B 则开始忧心忡忡，一度无法让自己冷静下来。

这个简单的例子表现了人们对事物的看法，与人的情绪及行为反应之间的紧密联系，也由此阐明了理解情绪的核心要义：一个人的情绪主要根源于他的信念及他对生活情境的评价与解释。

正是基于这一点，美国心理学家艾里斯提出了“情绪 ABC 理论”，这一理论将认知因素、信念系统对情绪产生的作用进行了更为简洁与深刻的描述，其理论模型如图 5-1 所示。

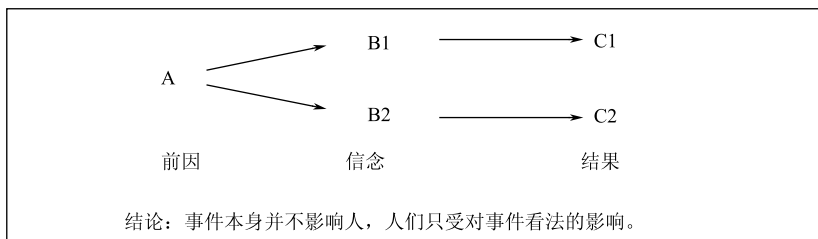


图 5-1 情绪 ABC 理论

艾里斯认为，一个人持有的信念决定其面对问题时的处理方式与情绪应对方式。合理的信念会引起人们对事物适当的情绪和行为反应；而不合理的信念则往往会导致不适当的情绪和行为反应。当人们坚持某些不合理的信念，长期处于不良的情绪状态时，最终将导致情绪障碍的产生。

基于此，艾里斯提出了“合理情绪疗法”，简称“理性疗法”，其主要目标是：使人们认识到情绪产生的根源在于不合理的信念，通过改变不合理的信念，建构合理的信念，帮助人们摆脱情绪的困扰，树立积极健康的生活方式。“理性疗法”的操作模式如下：

第一步：静下心来，找出使自己陷入异常情绪、不健康负性情绪的诱发事件。例如，当众讲话、人际关系、升职压力、经济困境等。

第二步：深入地分析这些诱发事件产生的“信念”原因，即自己对诱发事件的看法、观点、解释、评价等。理智地审视这些信念，并且挖掘这些信念与所产生的负性情绪之间的关系。真正认识到情绪的产生根源于自己存在的不合理的信念，只有改变这种不合理的信念才能从根本上消除不良的负性情绪。

第三步：通过各种途径寻求与自身这种不合理信念相对应的合理信念。将两者进行对比，通过扩展自己思维角度、进行内心辩论、与他人讨论、实际验证等方式，真正认识到自己所秉持的不合理信念的缺陷，以及相应的合理信念的有效性，从而转变思维方式，用合理信念取代自身的不合理信念。

第四步：采取行动巩固刚刚形成的合理信念。行动所带来的积极效果，将会促进合理信念的最终构建与情绪的轻松愉快，并促使自身树立起合理的思维方式，摆脱不良情绪的困扰与再次产生。

在实践“理性疗法”的四步过程中，认识到自身的不合理信念是一个关键步骤。通常很多人很难意识到自身的不合理信念，即使意识到也无法准确地认识它、理解它，这必然影响“合理情绪疗法”的效果。那么，如何认识不合理信念？不合理信念究竟有哪些？

心理学家默兹比提出五条区分合理与不合理信念的标准：

□ 合理的信念大多是基于已知的客观事实，而不合理的信念则包含更多的臆测成分；

□ 合理的信念能使人们保护自己，并使自己保持愉快的心情，不合理信念则会让人产生情绪困扰；

□ 合理信念使人更快地达到自己的目标，不合理信念则使人难以达成目标而苦恼；

□ 合理信念可使人不卷入他人的麻烦，不合理信念则难以做到这一点；

□ 合理信念使人阻止或很快消除情绪冲突，不合理信念则会使情绪困扰持续相当长的时间而造成不适当的反应。

综合心理学家对不合理信念的分析，可将人类常有的不合理信念进行归纳，如表 5-1 所示。

表 5-1 不合理信念分析

不合理信念	具体表现	举例
绝对化的要求	以自己的意愿为出发点,对某一事物怀有认为其必定会发生或不会发生的信念,它通常与“必须”“应该”“务必”等字眼连在一起	一位医生有急事晚了几分钟,病人心想:“他不应该这么以自我为中心而应该快一些。”
灾难化信念	认为一件不好的事发生了,将是非常可怕、糟糕的,甚至是一场灾难,从而担心、恐惧、悲观、抑郁、羞耻、自责	“完不成这个任务是一件可怕至极的事情。”
贬低性信念	对某个复杂整体,如自我或他人、生活环境的静态、简单化的整体负性评价	“我是一个失败者。” “他一直都是一个不诚实的人。”
极端化信念	以绝对的黑白、对错来看待一件事情;完美主义,要么一切要么全无	成绩一直优异的学生 A 遭遇了一次考试失利之后说:“现在我算是全输了。”
过分概括化信念	以偏概全、以一概十。自己做错了一件事便认为自己一无是处,他人稍有不对便认为他坏透了,责怪他人	害羞的小伙子鼓足勇气约心仪已久的女孩,在遭到拒绝后痛苦地想:“我太没用了,没有女孩愿意和我约会,我再也不约人了。我总这么不幸。”
夸大与缩小	要么不合比例地夸大事情,要么不合比例地缩小事情	“天哪,我做了一件坏事,我的名声全毁了!”“我没有优点,都是缺点。”
消极推测	主观臆断他人心理,给予消极的、负性结论,并对此深信不疑	给一朋友打电话,听其声音不太热情,就想:“她肯定是对我有意见了,我做错什么了?”
先知错误	总担心某些事情要发生,然后将这些担心当做一个事实,尽管这并不是真实的	一名身患疾病的人在焦虑时反复对自己说:“我快要死去了,简直要疯了。”
情绪推理	把自己的情绪当作真理的证据,即所谓的“跟着感觉走”	“我感到极度的无望,所以我的问题肯定解决不了。”“我没心情做事,所以我最好躺在床上。”

续表

不合理信念	具体表现	举例
归己化	把自己看作是许多外界消极事件的原因，事实上你不应该为这些事负主要责任。	“我真是一个没用的人。她没能帮助自己是我的错。让她好起来是我的责任。”

上表中的这十种不合理信念，是导致各种非健康负性情绪产生的主要根源。仔细研究这张表，掌握这些概念，并时常与自身的实际情况相结合，将有助于达成“合理情绪疗法”的有效功效，并使你终身受益。

## 完美倾向

没有任何事物必须如你所愿

学心理，用心理

当你的情绪和行为都发生障碍时，想想看  
你是否有意识或潜意识里有一些“一定”的信念。  
完美主义是人类自虐的方式。

当你的情绪和行为都发生障碍时，想想看你是否意识或潜意识里有一种自虐的倾向，一些“一定”的信念。也就是说，你可能坚持自己的期望一定要被满足。

在参加完朋友的婚礼后，吴女士露出一脸的沮丧。旁边的一位朋友问她，是不是身体不舒服。吴女士摇摇头，回答说：“不是，来时由于时间匆忙，把笔记本丢在出租车上了。”朋友问：“笔记本里有什么重要的东西吗？”吴女士说：“没什么重要的东西，是我平常的一些学习笔记。”朋友听后劝慰道：“既然没有重要的东西，丢了也就无所谓了。别想这件事了。”然而，吴女士却突然情绪激动，大声反驳道：“没有重要的东西也不该丢啊。按道理讲，我应该拿好它的，怎么能随便丢了呢？下车又不拿发票，找都没法找，我真是一个健忘的人，这些都是不该犯的错误啊！”

吴女士的情绪反应表明了她是一位完美主义者。在她的脑子里，充满了“应该”“应当”“必须”等强求性的字眼，因而凡事苛求完美，不容许自己有差错。当她做得正确时，她会认为这是应该的；而一旦出现了错误，便会感觉到不应该，从而出现比其他人更多的自责与焦虑情绪。

完美主义者通常有着极强的绝对化要求的信念，这些要求通常是没有弹性的、

僵硬的、专制而武断的，如以下这些说法：

“我一定要表现杰出！我的人生一定要顺利！”

“我一定要受到别人公平的对待！”

“这些不好的状况和事情根本不应该发生在我的身上！”

“因为我希望在重要的目标上成功，得到别人的认同，无论如何我都要达到这个目标。”

“如果没有达成最重要的目标，就算完成其他一些小目标，我也不会高兴！”

这些绝对化的要求是不合理的。我们可以来分析一下：绝对化的要求其实由两种成分构成——灵活的“部分希望”成分和僵化的“要求”成分。

举例来说，“我必须把这件事情做好”（绝对化的要求）=“我希望把这件事情做好”（灵活的“部分希望”成分）+“因此我必须做好”（僵化的“要求”成分）。

“部分希望”的陈述仅仅代表了什么是我想要的，它并不能逻辑地导致“必须”这样的“要求”成分。而绝对化要求的不合理之处，就在于它尝试从某个灵活的东西中推导出一个僵化的结论，而从逻辑的角度来说这是完全不可行的。

这种不合逻辑的绝对化要求，常常会使人们的思维歪曲，如不能正确评估事件及其影响。当遇到负性诱发事件时，通常会成为非健康负性情绪，如焦虑、抑郁、内疚、羞耻、受伤、不健康的愤怒、嫉妒等，并进一步使你产生毫无建设性的行为，如紧张、退缩、报复、不作为、强迫作为等。

华伦达曾是美国著名的高空走钢索表演者。1978年，在一次重大的表演中，不幸失足身亡。这一不幸事件的发生不得不说是受到华伦达



绝对化要求思想的影响。他的妻子事后说：“我知道这次一定要出事。由于那次表演有一个重要人物出场，他在上场前就在不停地唠叨着，这次太重要了，不能失败，绝不能失败；而以前每次成功的表演，他只想走着走钢索这件事本身，而不去管这件事可能带来的一切。”这种要求自己“必须成功、绝不能失败”的心态导致了华伦达的巨大心理压力，并直接导致表演中的失足身亡事故。

后来，心理学家把这种现象称为“华伦达心态”，也就是目的性越强，越不容易成功。正如一位杰出的精神病学家所说的：“各种所谓的‘应该’‘必须’必然给人造成精神压力，越是努力遵照这些要求与标准行事，所受到的压力也就越大。”这也说明了绝对化要求对人的心理、情绪、行为所产生的负面影响。

克服这种绝对化要求的心理与追求完美的心态，需要用“合宜的热切希望”来取代这种“要求”的信念。合宜的希望和期待不同于强求，它是希望、想要和欲望，是有弹性、不武断、不绝对的。例如：“我很希望达成重要的目标（如人际关系、身体健康、工作及运动），赢得别人的认同，但我不一定就能达到这样的目标。”

“合宜的热切希望”也由两部分构成，但它的构成部分是——灵活的“部分希望”成分及灵活的“对要求否定”成分。

举例来说，“我希望把这件事情做好，但我并不非得做好”（合宜的热切希望）=“我希望把这件事情做好”（灵活的“部分希望”成分）+“但我并不非得做好”（灵活的“对要求否定”成分）。

“部分希望”是灵活的，对要求的否定成分也是灵活的。“合宜的热切希望”将两个灵活的东西联结在一起，是绝对合理的。

以“合宜的热切希望”替代“绝对化的要求”，并真正实践“合宜的热切希望”，冲破自己设定的限制与习俗的束缚。真正地审视一下在你的内心深处是否有一些“一定”的信念、“应该”和“不应该”的限制，无论是对自己，还是对他人，

将这些信念、限制写下来，并用“合宜的热切希望”的陈述进行修改，之后将修改过的信念在自己的脑海中固定下来。在日后的行动中，有意识地运用这一新的信念作为思想的指导，你将会逐步地形成崭新的信念系统与生活方式。

## 反灾难化

### 将灾难事件看作过眼云烟

#### 学心理，用心理

如果灾难已经出现，那么担心恐惧只会增加痛苦；如果灾难仍未发生，那么担心恐惧也是徒劳的。

即使没有做到，也不会有人把你拉出去枪毙。

开创了空气调节器制造业的卡瑞尔是一位著名的工程师。然而有一次他却将工作做砸了，其结果将会给公司造成巨大的损失。这一挫折犹如当头一棒，把他给打懵了。他痛苦万分，感觉像世界末日一样，忧虑得几天彻夜失眠。

后来，他提醒自己这种忧愁是毫无意义的。他开始强迫自己平静下来，找到排除忧虑、解决问题的方法。这个方法非常有效，并让卡瑞尔终身受益。这一方法共有三个步骤：

第一步：设法让自己静下心来，分析整个局面，设想出已出现的问题可能会造成的最为糟糕的局面。然后，找出自己能接受的更为糟糕的结果。例如，即使出现这样的局面，也不会有人把我拉出去枪毙。

第二步：在对可能出现的最坏后果有了充分估计之后，则应做好勇敢地把它承担下来的思想准备。卡瑞尔告诉自己，这次失败，虽然有可能影响自己的名誉，使自己丢掉饭碗。但想想看，有多少名人没有过不完美的一面呢，而且丢了工作还是可以找到其他工作的。当卡瑞尔这样想之后，他的心理立即发生了神奇的变化！他感到了无比的轻松与明朗。

第三步：待心情平静后，将全部的时间与精神用到工作上，以尽量设法排除最坏的后果。卡瑞尔为减少损失，做了不少试验。后来公司非但没有损失，反而净赚了1.5万美元。

卡耐尔所运用的这一方法后来被称为“卡耐尔公式”，以此来排除焦虑、担心、恐惧等多种不良情绪。然而，在卡耐尔创造出这一方法之前，也曾一度陷入了“灾难化信念”所造成的困境之中，这一信念让他感到了世界末日的来临，经历了痛苦的失眠。

灾难化信念是一种消极的世界观与心理认知，其常有的思维方式是：“如果发生了……那将是一件可怕至极的事情。”这种思维方式有两个组成部分：部分灾难化成分和灾难化成分。

举例来说，“做不好这件事情是可怕至极的”（灾难化信念）=“做不好这件事情是糟糕的”（部分灾难化成分）+“因此，它是可怕至极的”（完整的灾难化成分）。

“部分灾难化”成分并不是极端的，仅仅评估了问题的糟糕性，并不能逻辑地导致“因此，它是可怕至极的”这样的陈述。而灾难化信念的不合理之处，就在于它尝试在某个不极端的前提下推导出一个极端的结论，而从逻辑的角度来说这是完全不可行的。

“灾难化信念”很容易导致思维的扭曲，如过高估计负性事件发生的可能性、夸大事件的负面影响或低估了你应对事件的能力，从而产生多种不健康的负性情绪，如焦虑、担忧、恐惧、受伤、不健康的愤怒、羞耻等，产生毫无建设性的行为。

克服“灾难化信念”的根本途径在于建立“反灾难化信念”。“反灾难化信念”用一种客观的态度评价事件与问题，用积极的态度看待事件产生的后果，从而避免陷入消极、沮丧等负性情绪之中。其思维方式是：发生这样的事情是令人难过的，但没有太大关系，我可以接受。

“反灾难化信念”同样包括两部分，但它的构成部分是非极端的“部分灾难化”成分和非极端的“对灾难化进行否定”成分。

举例来说，“做不好这件事情并不是可怕至极的”（反灾难化信念）=“做不好这件事情是糟糕的”（非极端的“部分灾难化”成分）+“但是，它并不可怕至极”（非极端的“对灾难化否定”成分）。

与灾难化信念不同，“反灾难化信念”是合理的，原因在于其非极端的对灾难化进行否定的成分，的确能从逻辑上承接其非极端的部分灾难化成分。

以“反灾难化信念”替代“灾难化信念”，并真正实践“反灾难化信念”，以下几个思考和哲学方法可以帮助你做到这一点：

□ 学会把事物放在长远的时间观念当中。例如，“在若干个月或是若干年之后，事情还会像现在这么糟吗？”

□ 学会将事物放在对比的观念当中。例如，“与其他事件相比，这件事情的糟糕程度又如何呢？”

□ 学会用“即使”的态度代替“万一”的想法。例如，“即使考坏了，我还可以补考，而且很可能就会及格。”

□ 学会好坏参半的思维方法。例如，如果你真的被开除了，可以放自己一个假，之后找到一份更好的工作。

□ 学会从他人身上学到如何面对糟糕的事情。找到现实中遭遇不幸却依然愉快生活的人，将其树立为自己学习的榜样。

□ 学会运用“卡瑞尔公式”。第一，问你自己“可能发生的最坏情况是什么”；第二，如果你必须接受的话，就准备接受它；第三，镇定地想办法改善最坏的情况。

□ 另外，最重要的一点：学会活在当下。昨天已经过去，明天尚未来临，重要的是把握现在，将所有的注意力集中到你此时此刻正拥有的、经历的、体验的东西上，庆幸与满足于你所拥有的，开动脑筋寻求解决你正经历的事情与问题的出路，珍惜你所体验到的人间百态与苦辣酸甜。

## 逆商

### 学会抵抗挫折

#### 学心理，用心理

逆境之前，先要对它说“是”，接纳它，  
忍受它，然后试着跟它周旋，输了也是赢。  
“没什么”“不算啥”，一切都可以从头再来。

美国斯坦福大学的医学家曾对 65 ~ 75 岁之间的老人进行过一项调查，调查结果表明：心力强盛的人比心力交瘁的人平均多活 4.8 岁。心力强盛突出表现在三个方面：一是为完成某项事业而活，即使已老却仍忘我地工作，不知疲倦，总觉得自己年轻；二是为完成某种责任而活，或为后代求学，或为老伴有依靠等，总觉得自己应该努力地去工作，积攒财富，干什么都觉得有滋味；三是以平静的心态对待包括疾病在内的各种人生挫折，心理抗争力强。

“心理抗争力”指的是挫折耐受力。具备这种能力的人，虽然有可能在遇到负性诱发事件时，产生担心、悲伤、懊悔等负性情绪，但这些负性情绪是在适度与健康的范围之内的，他们很快便能以坚强的意志、长远的眼光、现实的思维来看待所面临的挫折与困境，前瞻性和敏锐性地看待负性事件及对自身拥有的应对能力予以客观评估，并采取具有建设性的行为反应，诸如面对并处理困难情境，有效利用时间及拥有健康的生活、运动、工作习惯等。

挫折耐受力高的人“逆境商数”也较高。“逆境商数”（AQ）（简称“逆商”）是近年来心理学家与教育学家提出的一个概念，用以衡量与增强人们在面对逆境和挫折时控制情绪，并将不利局面转化为有利条件的能力。过去十多年进行的 1500 多项有关于“逆商”研究的结果均显示，逆商和意志力与抗挫力有较

高的正相关关系。例如，手术后康复快，工作业绩也比逆商低的人高出几倍，在单位中升职升迁的速度也较快。

一个人的逆商与挫折耐受力的高低，在很大程度上取决于其对挫败所持有的容忍信念的高低。挫败感容忍度低的信念指的是我们感到自己不具有忍耐事件的能力，如“我不能忍受达不到目标”；挫败感容忍度高的信念指的是我们感到自己具有忍耐事件的能力，如“达不到目标是令人难以容忍的事情，然而，我可以忍受它”。

挫败感容忍度低的信念采用的是一种短浅的目光，扭曲事实的思维，它只会使你更加痛苦，夸大事情的严重性，用沮丧取代失望，用惊慌取代镇静。你会因此更无法忍受，以至于感觉越来越强烈。为什么会出现这样的情况？每一种挫败感容忍度低的信念都有两个组成部分：部分挫败感容忍度高的成分和完全挫败感容忍度低的成分。

举例来说，“我不能忍受达不到目标”（挫败感容忍度低的信念）=“达不到目标是令人难以忍受的事情”（非极端的、部分挫败感容忍度高的成分）+“因此，它是无法被忍受的”（极端的、完全挫败感容忍度低的成分）

部分挫败感容忍度高的成分并不是极端的，仅仅评估了问题中的令人厌恶的事件的难以忍受性，并不能逻辑地导致“因此，它是无法被忍受的”。挫败感容忍度低的信念的不合理之处，就在于它尝试在某个不极端的前提下推论出一个极端的结论，而从逻辑的角度来说这是完全不可行的。

克服“挫败感容忍度低的信念”的根本途径，在于建立“挫败感容忍度高的信念”。“挫败感容忍度高的信念”同样由两个部分构成：部分挫败感容忍度高的成分和对挫败感容忍度低进行否定的成分。

举例来说，“达不到目标是令人难以容忍的事情，但是，我可以忍

受它”（挫败感容忍度高的信念）=“达不到目标是令人难以忍受的事情”（非极端的、部分挫败感容忍度高的成分）+“但是，我可以忍受它”（非极端的、对挫败感容忍度低进行否定的成分）

与挫败感容忍度低的信念不同，“挫败感容忍度高的信念”是合理的，原因在于其非极端的对挫败感容忍度低进行否定的成分，的确能从逻辑上承接其非极端的部分挫败感容忍度高的成分。

以“挫败感容忍度高的信念”替代“挫败感容忍度低的信念”，并真正实践“挫败感容忍度高的信念”，你只需要强力说服自己，持续地说服：

☐ “我当然想得到这些东西，但人生没有什么是非要不可的。”

☐ “我讨厌做某些非做不可的事情，但并不表示我不会去做。”

☐ “自律很困难，但要我不做更难。”

☐ “领导不喜欢我的确让人受挫，但不至于像我想的那样惨，而且这也是改善自我的机会。”

☐ “挫折是生活必然的一部分。所有的人都会遇到不顺，但最不顺的是那些用不顺埋葬自己的人。”

☐ “这份工作的确很辛苦，不如其他同学找的工作那么风光，但历练了我坚强的品格，会让我未来得到报偿。”

☐ “当状况不可避免地发生且不可改变时，责怪抱怨都无济于事，而且只会让情况更糟。”

☐ “苦难不会长久，强者却可长存，何不将不平或者困难的状况视为有趣的挑战与人生的体验。”

☐ “不如意之事常有八九，挫折来了迎上去，对它说‘是’，接纳它，忍受它，然后试着跟它周旋，输了也是赢。”

☐ “常对自己说声‘没什么’‘不算啥’，一切都可以从头再来。”

☐ “对抗挫折，我能！”



## 接纳性信念

### 存在的就是合理的

学心理，用心理

对无能为力的客观现实，就要承认自己无能为力。

接受是唯一能走出地狱的通道。

一位先生发现自己精心护理的草坪中出现了许多蒲公英。当他第一次发现后，立即将它们拔掉。但是，这些蒲公英很快又长出来了。这位先生到当地花园商店买了很多杀杂草剂，喷洒之后蒲公英暂时停止了生长。然而，当夏天到来，充足的水分滋养大地之后，这些恼人的蒲公英又争先恐后地崭露头角，而且似乎是在与这位男士作对，他一边不停地拔，蒲公英一边不停地生长。这位男士恼怒痛苦到了极点。冬天来临，蒲公英再没长出。他心里暗自高兴。然而，好景不长，春天一到，这些恼人的蒲公英又开始疯长起来。他又开始了与它们的搏斗，使用大量杀杂草剂，并将杂草剂撒到邻居们的草地上，甚至不惜将草坪彻底更换。几经折腾之后，蒲公英终于消停了，暂时又停止了生长。然而，一段时间过后又长出来了。

他咨询了当地有关植物专家，但仍然没有消灭蒲公英。无奈，他决定写信向美国国家农业部求助，以期得到帮助。几个月后，他终于收到了回信。他高兴极了，心想：“这下我的草坪有救了！”他迅速打开信，看到的却是：“亲爱的先生，我们非常重视你的问题，也曾咨询了所有相关专家。经过认真考虑，我们认为我们能够给你一个非常好的建议。先生，我们的建议是——你要学会去爱那些蒲公英。”

“与蒲公英搏斗”与“去爱那些蒲公英”，虽然只是一种思维方式上的转换，但表现出两种截然不同的信念，即排拒性信念与接纳性信念。

排拒性信念通常将自己的意志强加于现实之上，试图改变现实、修改现实或拒绝接受现实，执意强调坚持某种行为去获得自我欲望的满足。例如，一位小女孩因没有得到自己想要的东西而愤怒。为了威胁父母，她坐在自己床边，闭上双眼，屏住呼吸想要到父母达到她的要求为止。结果，她的脸变成了蓝色，差点真正地停止呼吸。这种信念便是排拒性信念。

与排拒性信念不同，接纳性信念是一种灵活的、辩证的、积极的认知方式。这种信念建立在对客观事实的肯定与接受的基础之上，无论人们喜欢还是不喜欢，愿意还是不愿意，都必须首先承认事实，完全地和真正地接受现实。例如，初受网球训练者都是利用发球机器进行练习。当发球机器启动后，机器自动射出一个个网球让受训者接球，无论受训者能否接到球、接球技术如何，或者是否抱怨球发得不好，发球机都不会停止，也不接受训者要求改变射球方向，只是自动地完成射球过程。通常来说，教练都会要求受训者站在应该站的位置任射球机器如何发球，只是认真地接球，而不去要求自己必须达到某种程度的接球率，更不能要求自己去接到射球机发的每一个球。教练的目的，就在于让受训者首先学会接受发球机的特点，以及自身目前的状况。只有建立在这一基础之上，才可能找到提升自身技能的途径与方法。

“接受是唯一能走出地狱的通道”。只有真心地、完全地肯定与接受了现实，我们才能对自身及周围的环境进行客观地评估，并正确地回应现实。

20 世纪后期在日本国内及北美广为流传的森田疗法，便建立在要求人们树立接受性信念的基础之上。森田正马在对神经患者进行大量研究后发现，神经患者之所以有着极为消极的自我评价与自卑羞辱感，就在于他们大多沉溺于想象失败过后的状态之中。发现这一问题之后，森田正马便提出了“唯事实为真实”的心理疗法，即森田疗法。这一疗法强调，放弃任何虚像的影响，以事实作为思维判断与行动的依据。

举例来说，如果一名学生得了 40 分，他可能会沮丧，原因在于有个“100

分是满分”的标准。因此，他想象的并非是这40分，而是另外60分的包袱。如果只盯着这想象中的反面的60分，抱着“如果补考还是只得40分咋办”的想法去参加考试，即使得了70分，还会背着30分的包袱。“真是太笨了，再努力学习也就是这70分。”以上这些由自我贬损、不愿接受现实引起的幻象使他越发怯懦与自卑。

但如果相反，这名学生不是否定这40分，而是面对它，肯定它，体验其中的哪怕是一点点的成功，抱着“即使得了40分也要加倍努力，照此下去再得分就是80分了”这样的想法，他便具有了健康、平衡的心态与继续努力下去的建设性行为。

接受性信念的养成是可以通过练习获得的。下面介绍几种简单易行的方法：呼吸练习、半微笑练习与专注练习。

□呼吸练习。关注自我呼吸有助于人们接受与容忍现实，同时也能减压以达到身心放松的效果。这也是所有宗教都强调关注自我呼吸以达到静思练习的原因。

呼吸练习包括深呼吸练习法；测量呼吸法（如用自己走路的步数测量自己的呼吸长度）；计算呼吸次数；听音乐呼吸法。所有这几种呼吸法都要求要静心并关注自己的呼吸。

□半微笑练习。当人们处在半微笑状态时，人们的面部肌肉处于放松状态，人的心情便会处于一种安详与平静的状态。因此，经常保持半微笑状态，有助于人们控制情绪并养成良好的接受现实的心态。

半微笑练习可以在早晨起床时进行、听音乐时进行、心情烦躁时进行、躺着时进行、评价你所讨厌的人或事时进行。

□专注练习。专注练习强调关注自己以及周围环境，每天坚持练习，可帮助人们产生有效的接受现实的想法，并有助于渡过难关。

## 健康信念

### 为了你的健康，抛开这些情绪吧

#### 学心理，用心理

强化你的健康信念，并按照与健康信念相一致的方式进行思考与行动是至关重要的事情。

给一个健康信念和不健康信念辩论的机会吧，你会听到健康信念发表的精彩观点。

人们即使承认自己的信念是虚假的、不合理的、无益的，也很难改变这些不健康的信念。原因在于，健康信念和不健康信念博弈时，后者胜出。同时，人们缺乏行之有效的方法促使自己放弃不健康信念。

玛丽心里一直有一个阴影。在童年时期，性格暴躁的父亲经常虐待她。长大以后，玛丽几乎从来没有对父亲有过好感，她始终认为：“自己的父亲不是一个好父亲，他绝对不能虐待我。”因此，她讨厌并极其地怨恨她的父亲。直至她结婚有了自己的女儿后，玛丽依然无法接受她的父亲，而且她认为如果自己接受了父亲，就得允许自己的女儿和他单独待在一起，而他很可能会对自己的女儿做同样的事情。

其实玛丽自己也清楚，虽然遭受虐待是不美好的，然而事实是父亲确实已经虐待了自己，改变历史是不可能的。而且，如果自己接纳了父亲，并不一定意味着自己的孩子仍会受到父亲的虐待。因此，自己应当秉持的健康信念是：“我接受他是一个怎样的人及他曾经做过的事情”，而且，“既然我已经知道了这一切，我就有能力保护我的女儿，使她不会受到同我一样的遭遇。”然而，不幸的是，玛丽始终无法说服自己从不健康的信念中走出来。

当你所拥有的不健康信念强大，而相应的健康信念弱小时，便容易在博弈的关键时刻，使得不健康信念战胜健康信念。因此，你需要在平时通过不同的方式来强化你的健康信念，培养它，使其足够强大。你可通过以下方法来强化自己的健康信念：

#### □ 在恰当的时刻总结你的健康信念

通常来说，不健康信念满足三个特点：与现实不符或虚假、不合理、通常会导致不良结果；而健康信念通常也满足三个特点：符合现实、合理、通常可以产生良好结果。为了强化健康信念，你需要有意识地辨析与总结，你的信念哪些是健康的、哪些是不健康的。

例如，如果你常常会在演讲时感到过度紧张与焦虑，就需要分析你对演讲这一事件所秉持的信念是什么。如果你的信念是：“当面对演讲时，我会认为自己会表现得很糟糕，我对被人关注的目光感到恐惧，我害怕被大家耻笑。”这种自我贬低、灾难化的信念是你产生负性情绪的根源。你可以在练习用想象面对演讲并正准备去面对演讲时，总结自己的健康信念。你可以告诉自己：“演讲正好是我展现自己的最佳机会，感到紧张是正常的事情，只要我做了正常的、充分的准备，就能很好地应对了。即使出现了不好的局面，也无所谓，就当是丰富了一次人生经验吧。”将你的这一信念记录在提示卡上，放在自己能经常看得见的地方，大声地读出你所记录下来的信念。在你演讲过程中，可以在大脑中很快地重复这一信念。在演讲结束后，你需要进一步巩固、修正及完善它。

#### □ 利用理性资料法，让你的健康信念与不健康信念进行辩论

虽然你拥有健康信念，但当它的力量弱小时，就很难听到它的声音。因此，你需要有意识地制造让健康信念与不健康信念进行辩论的机会，让你听到健康信念所发出的声音，听到健康信念本身所散发出的迷人的真理。

理性资料法是一种用理性分析的方法，让你的健康信念在与不健康信念辩论过程中进行强化的方法。其具体方法是，选择你的不健康信念和相应的健康替代

物。例如，灾难化信念与反灾难化信念。将你所想到的反对这一不健康信念的观点和支持你的健康信念的观点写下来。总结这两个观点清单，反复进行比较，分析哪一种信念是正确的。最终达到在心底里真正认同你的健康信念，并彻底否定你的非健康信念。

### □ 利用理性情绪想象，对自己的行动进行彩排

理性情绪想象是一种想象式的方法。一方面，它让你将注意力集中在想象自己身处令你感到困扰的具体环境之中；另一方面，帮助你练习将具体的不健康信念转变为健康信念。

其具体做法是：对你将要面对的情境形成一个清晰的、生动的想象画面，并特别聚焦于可能会引起你窘态或困扰的情景。例如，你在演讲时感到无比紧张、声音发颤、面部发红、语无伦次。在你聚焦这一情景时，回顾你的健康信念，并用这一健康信念取代不健康信念，之后保持这种崭新的信念，直到改变你的情绪并使之恢复平静。

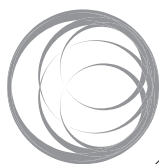
将这种具体的健康信念保持 5 分钟的时间，在整段时间里，你都要把注意力集中在对负性情境的想象之上。如果你不知不觉地回到了先前的不健康信念，就再回到新的健康信念。如果必要的话，你需要强有力地重复这一健康信念直至你做出情绪上的改变。

在保持这种信念 5 分钟之后，想象自己能够形成一种与你的健康信念相一致的建设性行为。例如，你能够想象自己落落大方地走上演讲台，微笑着向大家深鞠一躬，然后将自己的演讲内容向大家娓娓道来。在整个过程中，你将会收获展示风采的自信与骄傲。

### □ 为他人传授健康信念

这同样是强化健康信念的一种有效方式。当你向他人传授健康信念时，你便会在关注、讲述，以及与他人辩论的过程中，强化自身的健康信念。运用这一方式时，你需要首先将自己的健康信念进行整理，准备充分的支持证据，这是使自己确信同时也使别人确信的前提。

## 第6章



# 别让情绪左右你

人际交往中，他人的情绪，我们对他人处事的态度等，都会直接影响到我们自身的情绪，这种现象叫“情绪传导”，可分为积极的情绪传导与消极的情绪传导。对于积极的传导，我们要多加利用并有意创造；对于消极的传导，则要保持警惕，尽力避免，并有效遏止。

## 情绪感染

这真是一个难以忍受的氛围吗

学心理，用心理

情绪会像瘟疫一样，由一个人传染给另一个人。

高情商的人不仅能很好地控制自己的不良情绪，而且对别人的负面情绪具有良好的免疫力。

我们可能会有这些经历：在看电视时，电视上的人哭，看电视的人也会流泪；电视上的人笑，看电视的人也会释怀大笑，仅仅是目睹别人的情绪反应便影响到了自身的情绪；在工作时，身边同事高涨的工作热情会激励你，而如果处在同事不断的抱怨与其他消极情绪的包围中，你的情绪与工作热情也会随之受到影响。

曾有一位朋友向我讲述了这样一件事情：几年前，这位朋友由于工作中出现了一次失误，被领导狠批了一顿。他自然是憋了一肚子火，回家后看见妻子只看电视，饭还没做好，就朝妻子大吼一通。妻子觉得很生气，恰好儿子放学回家，看见儿子身上脏兮兮的，便不问青红皂白，将儿子一顿臭骂。原来，儿子是不小心摔了一跤才将衣服弄脏的，被母亲奚落之后，儿子心里更是难受了，转过身朝着自家的狗就是一脚。可怜的小狗撒腿就跑，仓皇地逃到大街上，正好遇上一辆汽车驶过，司机为了避让狗，却不小心将旁边正在玩耍的小女孩轧死了。

我清晰地记得，这位朋友在给我讲述这件事情时，眼含泪花。他告诉我，这件事情虽然过去很多年了，但始终不能忘记。虽然小女孩的死与他没有直接关系，但是他心里感到非常内疚。自此之后，他都警告自己，做任何事情，都不能把自己的坏情绪传染给无辜的人。



上述案例反映的是“情绪传染”的普遍现象。心理学家巴萨德教授曾将人视为“情感导体”，情绪会像瘟疫一样，经由导体，由一个人传染给另外一个人。美国洛杉矶大学医学院的心理学家加利·斯梅尔实施了一项实验：他将一个乐观开朗的人和一个人整天愁眉苦脸、抑郁难解的人放在一起，不到半个小时，这个乐观的人也变得郁郁寡欢起来。加利·斯梅尔随后又做了一系列实验证明：包括喜怒哀乐在内的所有情绪都可以在极短的时间内从一个人身上“感染”给另一个人，这种感染力速度之快超乎想象，而当事人也许并未察觉到这种情绪的蔓延。

在情绪的传递与传染中，有的人是显而易见的“元凶”。这种人通常很喜欢表达自己的情感，他们无论有什么样的情绪，总能通过语言或肢体很快传染给他人。心理学家指出，这种人能够轻而易举地让别人感受到自己的情绪状态，而且往往在人际交往中占据主导地位。

还有一类人，总喜欢让别人与他们同悲同喜。他们在情感方面很强势，影响别人的情绪会让他们很有成就感。他们就如同蚂蟥吸血一般，于不经意间就瓦解了你的精神防线。这种状态在心理学上被称为“情绪传染综合征”，是一种过于以自我为中心的病症。这是一种轻微的心理障碍，普遍存在于职场人士之中。

另外还有一部分人，常见于女性，则在情绪传递过程中处于劣势，她们极容易受到他人情绪的感染、影响与控制。最新的一项调查研究表明，被访问的五百多对夫妇中，丈夫对于妻子情绪的影响非常深，妻子甚至就是丈夫喜怒哀乐等情绪反应的一面镜子。而妻子对于丈夫的情绪影响却没那么显著。一个下班回家愁眉不展的丈夫会令妻子心神不宁，而当妻子脸色转阴时，丈夫或许没有那么敏感地迅速察觉。

无论是在工作中，还是生活中，我们的心情总是容易被别人的情绪所感染，那么，如何避开“情绪传染”，提高自己对别人坏情绪的“免疫力”呢？

#### □首先，如果可以，请尽量远离消极的人

诚然，改变那些有着严重消极情绪的人是不易的，好在惹不起躲得起。心理学家巴萨德教授在参加员工会议之前，常会有意识地提醒自己，不要被那些对任

何新理念都横加批判的消极分子所影响，也不要让那些消极分子成为自己注意力的焦点。这样可以降低消极情绪的传染性，也可以特意改变自己的办公习惯。

### □其次，如果无法远离，请尽量学会与消极的人相处

当你不得不与一个消极的人在一起时，如他是你一个办公室工作的同事，每天至少有8个小时在一起，逃避不是办法，若是表现厌恶的情绪，则会加重你的坏心情。此时，你必须学会与他们相处。

### □最后，凡事要有主见，且要培养积极乐观的人生态度

没有主见的人，最容易受到别人情绪的感染。而一个有主见的人则会很轻松地保护好自己“情感领地”，使其免受不良情绪的污染。同时，培养积极乐观的人生态度也是抵御情绪传染的根本。巴萨德指出，态度积极的人在工作中的表现会比较突出，这并不是因为他们比那些消极低沉的人更受欢迎，而是因为他们在处理外界信息方面表现得更有效、更准确，他们乐于接受外界信息并高效处理这些信息。

避免负面情绪传染还有一些很管用的话，如“咱们干吗不聊点儿别的呢”，以及一些能够让你恢复镇定平静的自我心理暗示，如默念：“我才不会理这些风言风语呢。”另外，还有一些保护措施：有效掌控你的身体语言；在脑子里给自己砌上一堵防护墙；把握好社交生活的平衡；坚持多一点、原则少一点；当你手足无措时尝试暂时回避的方法；坚持相信这样的事不会发生在自己身上，而你有能力处理好这样的事。

要学会控制自己的心情，而不是让别人决定你的心情，增强自己对别人坏情绪的“免疫力”，只有这样才能每天拥有好心情。

## 情绪摇摆

### 你受到他人情绪的左右了吗

学心理，用心理

避开情绪污染，不要把自己的情绪交到别人手里！倘若人人都能这样，生活必定美满幸福！

我的情绪我做主！

在古老的西藏，有一位叫爱地巴的人。他有一个很有意思的习惯，每当与他人生气要起争执的时候，他便会以最快的速度跑出去，绕着自己的房子和土地跑三圈，然后坐在田地边喘气。即使他后来变得很富有了，他也依然有着这样的习惯。很多人都会问爱地巴为什么他每次生气时会跑三圈，而爱地巴回答说：“年轻时，我碰到生气、吵架之类的事情时，就绕着房地跑三圈，边跑边想，我的房子这么小，田地这么少，我哪有时间，哪有资格去跟人家生气，一想到这里，我的气就消了，于是把所有的时间与精力花在工作上。当我变得很富有后，还是会碰到让人生气的事情啊，这时我绕地走三圈，边走边想，我的房子这么大，土地这么多，我又何必跟人计较呢？想到这儿，气也就消了。”

应对他人的情绪，是我们自身能够持续拥有良好情绪的关键。不幸的是，很多人并不能很好地掌握这一技巧。处在都市生活中的人们，不知从何时起，情绪与脾气变得越来越大。别人踩了我们一下，我们会脱口而出，“眼瞎了”，因此而吵架甚至大打出手；别人发了一句牢骚，无意说了不利于自己的话，马上会使我们暴跳如雷，甚至破口大骂。他人的坏情绪常常成为自身坏情绪的导火索，于是开始针锋相对，直至最后以两败俱伤收场。

对他人情绪的不良处理是很多人际冲突产生的根源。通常来说，对他人情绪

的不良处理与错误的应对方式包括以下四种类型：惩罚型、交换型、冷漠型、说教型。

□ 惩罚型——认为他人出现的情绪是挑衅，对方应当因此而受到惩罚。

当他人表露出自身情绪时，自己会立马表现出激烈的情绪，以压倒对方气焰的方式来反驳对方。而此时，如果对方也以相同的方式来应对，便会使战火越烧越旺，让双方都失去理智，在愤怒的火焰中无法自拔。

□ 迁就型——当他人表现出情绪时，自己会投其所好地迁就对方。给予一些对方在乎的东西以使对方的情绪暂时消失。

这种方式虽然能暂时性地消除或减弱对方的情绪，但并不能从根本上解决问题，而且还会在双方之间形成不健康的相处方式。

□ 冷漠型——认为情绪是每个人自己的事情，对对方的情绪视而不见、不理睬或不作反应，让它自生自灭。

例如，当女友表露自己的情绪时，男友认为她应该有能力处理自己的情绪，或者不应该将情绪显露出来。于是，假装看不见，置之不理。这使得二人的矛盾积蓄下来，女友的情绪进一步恶化。

□ 说教型——不顾对方的感受与真实心理需求，以教育者的姿态说大量的道理教育训导对方。这使得对方陷入更大的情绪困扰之中。

这是最常见的一种方式。很多人习惯用“应该”和“不应该”的大道理、严厉的责备或过度的说教去试图阻止或消除别人的情绪。在说教的过程中，你的说话内容、情绪表达只是强烈地想表达你个人主观的意识与看法，而不是你对他的关心，以及对对方心理的真实把握，从而忽略了对对方最真实的心理需求，说教的效果自然就微小了，甚至可能使对方陷入更大的情绪困扰之中。

以上四种应对他人情绪的方式都是不科学的，对己对人都没好处。根据现代

心理学理论，正确处理他人情绪的方式主要包括以下四个步骤：接纳、分享、设范、规划。

□ 第一步：接纳——接纳对方的情绪，表露出“你这个样子我是接纳的，我愿跟你沟通”的意思。

接纳对方的情绪，就是不管对方因为什么事情处于什么样的情绪状态中，都假定这件事对他重要，认为他表现出来的情绪是合理的、正当的。例如，看到同事不开心，不要躲着他，而是走到他身边，用关切的语气问：“我看到你愁眉不展的样子，好像不开心，发生了什么事？需要我的帮助吗？”当你用这种接纳的口吻和对方说话时，对方一定能感受到你的关怀及诚意。因此，在进行这一步骤时，切忌以挑战、质疑、否定与批评的态度对待对方的情绪。例如：“你怎么又发怒啊！”

□ 第二步：分享——分享对方的感受与面临的事情。

与对方分享情绪，并非告诉他这是他应该有的感觉。而只是单纯地帮助他正确认识当时的内心感受。在与对方分享情绪时，可以提供一些相关的词汇帮助对方理清内心的情绪。例如，“你感到很尴尬，是吗？”“你感到很焦虑，是吗？”“怪不得你有这样的反应，你心里现在的感觉怎么样？”而如果你先让对方说出事情的内容而不是先化解对方的情绪，那么对方很容易越说情绪越高，使问题更难处理。

□ 第三步：设范——勾画一个规范构架，对适当的行为予以肯定，对不当的行为提出质疑。

实践这一步骤的技巧，在于首先应对适当的行为予以肯定，给予对方尊严与自信，引起心理共振，然后再对不当的行为进行质疑，让其明白什么是应当的，什么是不应当的。例如：“你对你目前被分配到这样的工作岗位感到郁闷，我很明白你的感受。但你这样不思进取就不对了。你想，你这样做一天和尚撞一天钟，不是把自己给耽误了吗？”

□ 第四步：规划——提供给对方解决问题的多种方案，帮助对方选择采纳。

通过以上步骤，对方会觉得：“我有这样的情绪原来不是错误，但是应该怎样去处理问题呢？”此时你可以帮助对方找出更好的做法。例如：“在工作中发挥主观能动性与创造性，提高工作技能，便不愁找不到更好的工作。”或者你可引导他去发散自己的思维，帮助他做出最好的选择，鼓励他自己去解决问题。你可以说：“避免类似的事情发生，你应该采取哪些预防措施呢？”

## 负面情绪

该聪明的时候，要聪明一些

学心理，用心理

当你不可避免地要被他人情绪感染时，可采取主动的、健康的、有益的措施，化解他人负面情绪的影响。

人们愿意与喜欢自己的人交往。

处在人际交往大圈子中的我们，总会受到他人情绪的影响。当他人的不良情绪波及到你时，如何正确地处理这些情绪将关系到你自身的心理与生理健康。

如果不能有效地释放他人带给自己的负面情绪，将会导致许多身体疾病。英国有项以进行乳房检查为主的女性研究指出：几乎不生气的女人和脾气暴躁的女人，似乎比适当发泄怒气的女人更容易有恶性肿瘤产生。心理学家布鲁克斯调查了 1100 位没有乳癌的女性，将结果和 15 位良性肿瘤及 15 位恶性肿瘤患者进行比较。

“良性瘤和恶性肿瘤患者中，有绝高比例的人表示在过去一年中生的气比 1000 多位健康者还多。”布鲁克斯博士说，“而大多数有恶性肿瘤的女性又比良性瘤的更容易生气。良性瘤的女患者在过去一年中又比健康人更容易生气。”

而这些女性表达怒气的方法也不同。有恶性乳癌的女性，即使自己没错，也经常为自己生气而道歉，因此她们不论何时，一表现敌意便立刻回收。而良性瘤女患者则倾向于一生气就一直气下去，因此其怒气常变成无法解决的内在冲突。健康的女性，则较容易气过就忘了，将心力转移到愉快的事情上。

以上心理学家的研究结果表明：在对方释放给你不良情绪时，如果压抑自己的想法与情绪，并不利于身心健康。这种方式常常会让人产生压抑感、沮丧感，以及疲惫感或惯性头痛；而如果针锋相对，一味地生气下去，则容易产生更多的情绪性问题。

在面对他人的愤怒、怨恨、误解等情绪时，不同的人在不同的情况下会有不同的解决路径。例如，一些夫妇发现，经过一场激烈的争吵甚至打斗之后，他们在性生活中会更加兴奋和热情；相反，也有人把愤怒视做致命毒药，不惜付出任何代价来避免愤怒的出现。因此，如何应对他人带给自己的负面情绪，并没有绝对正确与有效的方式，需要因时、因地、因人进行灵活的应对。当然，在能够灵活应对之前，你需要对此有一个清晰的认识，了解并掌握通常的应对技巧。

#### □ 正确表现你的情绪，但要适可而止，别让自己成为情绪化的人

只是理解他人的情绪或者干脆置之不理，对我们毫无益处。如果有需要，你应当将你对对方的不满、生气等情绪以非攻击的方式表露出来，让激起你怒火等不良情绪的人知道，他们的行为使你不满，这样才能让他们停止这样的行为。而且，这种做法能够及时排解涌在你心头的那股情绪能量，对你的身心也是有好处的。

当然，将你的情绪表露出来，这一点很容易做到。你需要掌握的技巧是：把脾气和情绪用恰当的程度、在恰当的时间、为正确的目的表露在正确的人身上，要做到以上这些并不容易。一个重要提示是：以“我”而不是“你”来表达，如与其说：“你不公平，你错了。”倒不如说：“我觉得受伤，你所作所为并没有考虑我的需要。”

#### □ 及时释放他人给你造成的负面情绪

如果你在表露情绪时过于激动，或者在情绪表达之后，很长时间不能从中摆脱出来，那么这种方式只会给你自身造成危害。

心理学家艾克哈特·托尔曾描述过两只鸭子。这两只鸭子在水中戏水时发生了争斗，然而它们在短暂的冲突之后，会分开然后往相反的方向游去，并不约而



同地用力振动几次翅膀，好释放刚才打架时所累积的多余能量。之后，它们会继续安详地在水面上漂流，好像刚才什么事都没有发生一样。只要我们能够很快地从不良情绪摆脱出来，将情绪释放或转移，压力就不会存在，对身体状况亦会有正面的影响。

#### □ 如果可以，压制你的情绪，但绝非压抑

调查发现，爱生气的孩子得不到其他孩子的认可，而爱生气的成年人则缺乏社交魅力。这说明，把情绪表现出来要付出一些代价，尤其是愤怒的行为和言语会毁掉我们和他人的关系，可能是暂时的也可能是永久的，而且常常还会引起愤怒的报复。

因此，如果你有一定的心理承受能力，且针对的事情并不值得你去生气，那么最好不要随意表露出针锋相对的情绪，或者尽量按照有益的方式行事，尽量不攻击激怒我们的人。这就像心理学家卡罗尔·塔弗瑞斯所说的，“只要我们能够控制引发愤怒的局面，只要我们不是痛苦地坚守自己的愤怒，而是把它看做一种需要纠正的不满情绪，只要我们敢于对自己生活中的人和事负责，就应当压制住自己的愤怒，而且这对于你是有益的”。

当然，压制并非压抑，其差异在于你的意识。例如，你如果因为不想引起争端而下意识地忍下怒气，这叫压制；如果你从七岁起就对父亲敢怒不敢言，无意识地将怒气藏起来，这叫压抑。

#### □ 冷静处理问题，对事不对人

当面对一个激起我们负面情绪的人时，最为理想的方式是，冷静下来，把激怒我们的人和其所做的事分开对待。我们要试着去了解这个人为什么要激怒我们，体会他的感受，集中思考是什么使他生气。如果你这样做时，便能够以“同理心”站在对方的立场上考虑问题，从而找到妥善的解决问题的办法。原则是，对事不对人。

## 言语艺术

### 君子不失口于他人

#### 学心理，用心理

掌握有效的说话技巧与艺术，能有力地回  
避不良情绪的有害传导。

在不需要说话的时候不必说话，没有经过  
深思熟虑就不要轻易说话。

布鲁克林是个性格很冲动的小男孩，经常无缘无故地发脾气，于是有一天，他的父亲给了他一袋钉子，并且告诉他，当他想发脾气骂人的时候，就在后院的篱笆上钉一颗钉子。

第一天，布鲁克林钉下了 40 颗钉子。随着时间的推移，他每天钉在篱笆上的钉子逐渐地减少了。慢慢地，布鲁克林发现他有时候想发脾气时，竟然可以控制住了，因为他认为控制自己的脾气比钉下那些钉子来得容易一些。

他把这些话讲给父亲听，于是，父亲告诉他每当他能控制自己的脾气的时候，就拔出一颗钉子。时间一天天过去了，布鲁克林家篱笆上的钉子被拔出了一颗又一颗。直到有一天，篱笆上终于没有钉子了，布鲁克林告诉父亲，他终于把所有的钉子都拔出来了。

听完这话，父亲牵着他的手来到篱笆旁边，语重心长地对他说：“亲爱的布鲁克林，你做得很好。但你看留在这篱笆上的坑坑洼洼，将永远不能回复从前的样子了。你生气时所说的那些话就像这些钉子一样，会在人的心理留下许多难以平复的疤痕呀！”

语言是重要的表达思想工具，也是最主要的情绪传导方式。俗话说，“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，有时一句话能化解一场恩怨，建立一段友谊，

但有时又会因一句话而得罪别人，引起一场纠纷恩怨，毁掉一份深情厚谊。尤其是在你口不择言和出言不逊时所说的话，虽然可能会解你的一时之气，但很可能会给对方造成无可挽回的心灵伤害。

“君子不失足于人，不失色于人，不失口于人”是先哲们留给我们的警世古训。学会如何说话，掌握既有利于自己，又有助于别人的说话方式，是保证自身拥有良好情绪，以及给他人带来良好情绪的前提。

### □ 沉默胜过言语

“沉默是金”。沉默历来受到圣人们的推崇，但是这里所说的沉默并不是无原则的沉默，也不是故意放弃讲话的机会，而是强调：在不需要说话的时候不必说话；没有经过深思熟虑就不要轻易说话，其目的在于，避免不利于自身和他人的言语。

普塔荷太普是古埃及著名的思想家、政治家，他在《普塔荷太普说教文》中告诫儿子，在三种情况下应当保持沉默。

第一种情况：假如面对的是一个地位比自己高但喜欢争论的人，普塔荷太普说：“你要双手交叉，腰背弯曲；如果向他挑战，到头来只能使你自己受辱。你要在他出言不逊时保持沉默。”

第二种情况：对于一个与自己地位相当但喜欢争论的对手，普塔荷太普说：“当他口出恶语时，你可以通过沉默来显示你优良的教养。旁观者会对你赞不绝口，官吏们也会对你的品德有所了解。”

第三种情况：假如对方是一个地位比自己低但喜欢争辩的人，即一个称不上真正对手的人，普塔荷太普要求儿子：“不要因为他卑微而对他予以还击，让他尽情地讲，以便他把自己驳倒。不要为了发泄而反驳他，不要试图通过击败对手而获得满足，伤害一个可怜的人只能使你也变得可怜。你可以通过沉默来回击他，因为旁观者对他的谴责远胜过你对他的反唇相讥。”

借别人之口，特别是借助地位比自己高的人之口说出你原本想说的话，这是古代埃及人推崇沉默的重要原因之一。

### □需要说话的时候不要沉默

沉默并不适合于一切场合，当一个人在应该说话的时候不说话，反而会给自己惹上麻烦。说话与沉默各有其适用之处，关键在于“不要因为到处说话而被人称为咿呀学语的小孩，不要因为该说话的时候缄默不语而被人叫做木头疙瘩。”重点是要掌握说话的时机与火候。

一个叫寅泰普的官吏在自传中曾这样描写了，他如何以言语应对他人的情绪：“我对怒气冲天的人保持沉默，和蔼地对待无知的人。我是个冷静的人，从不慌张，因为我能够预料到事情发展的方向和即将出现的结果。我能够在关键时刻说出恰如其分的话，我知道哪些话会让别人安静下来，哪些话会激怒别人。”

显然，人际交流中，面对不同的对象和事情，在恰当的时刻和场合说出恰如其分的话，这是进行情绪修炼时所应掌握的最为重要的说话艺术。对于愤怒的人和无知的人，首先要耐心地让他们把各自想说的话、心中的积怨都说出来，不要打断或者驳斥他，让他倾诉原先打算倾诉的话语。愁肠百结的人首先希望把苦水倒出，愤怒的人首先需要把愤怒的情感宣泄。此时，你要做个安静的倾听者。

当然，沉默和倾听不是最终目的，耐心地倾听他人的诉说只是为了抓住问题的症结，最终的目标是对症下药，化解其不良情绪。

### □过滤所要说的话

在该说话的时候说话，但要说到让人心服口服的程度，这是一种艺术。做到这一点，需要你进行周全的思考，慎重选择所要说话的内容，使你的话分寸合宜，

从而获得他人的尊敬与信赖。古埃及思想家阿尼说：“一个人的身躯比仓库还宽大，里面保存着各种各样的话语。你应当从中选择适当的话来说，而那些不合时宜的话则留在你的身躯里。”

总之，不需要说话的时候保持沉默，需要说话的时候尽量少说话；一旦说话，就一定要令人信服；说出的话要对自己有利，但不要伤害他人。这种言语艺术，有力地回避了不良情绪的有害传导，也是人们必备的素养之一。

## 宽容之道

### 心灵总是具有宽容的力量

#### 学心理，用心理

仇恨只能引发进一步的仇恨，在这个世界上，只有一样东西能化解仇恨，那就是宽容。

每个人都有自己的优点和缺点，任何人都无法保证自己永远不犯错误。

2004年的雅典奥运会上，男子单杠决赛出现了一个小插曲。28岁的俄罗斯名将涅莫夫是第三个出场，他连续腾空抓杠，难度系数非常大，他出色的表演赢得了满堂彩。但美中不足的是，他出现了一个小小的失误——涅莫夫落地时，向前挪动了一步。因此，裁判给他打了一个不甚满意的分数——9.725分。

为了表示对裁判的不满，观众开始骚动不已，还发出嘲讽的嘘声。成群的观众站了起来，嘴里喊着“涅莫夫、涅莫夫”表示抗议。这是奥运史上罕见的场面，比赛被迫中断。而此时，第四个出场选手——美国的保罗，也已准备就绪，面对观众的嘘声，他茫然无措，只好尴尬地站着。

就在这时，大度的涅莫夫站了起来。他深鞠一躬，向观众们致意，感谢他们的爱戴和支持。观众们的情绪却更加激动、不满，他们又发出连续不断的嘘声，并做出很多不雅的举动。

裁判面对如此大的压力，也只好被迫改分。改后，涅莫夫得了9.762分。可是，这个分数依然不能令观众满意，他们嘘声不断，发泄新一轮的情绪。于是，涅莫夫重新回到赛场。他对观众又是挥臂，又是鞠躬，然后，他伸出右食指，做了一个噤声的手势，劝慰观众一定要保持安静，给下一个选手保罗哈姆提供一个良好的比赛环境。

正是由于涅莫夫的宽容，中断的比赛又得以继续。虽然在那次比赛中，涅莫夫与金牌擦肩而过，有一点儿遗憾，但他的宽容大度，却成为观众心目中的“无冕之王”。这种聚拢人心的力量是多少战绩和宣传所不能达到的，也是只能用宽容的胸襟来获取的。

安妮·斯韦钦曾说：“心灵总是具有宽容的力量。”这种力量的强大之处在于，它能化解人们心中的隔阂、轻视等一系列心灵“白色污染”，从而唤起人们对宽容给予者更高的崇敬。

如果我们选择怨恨，则只能使不良的情绪在彼此之间越积越深，越传越广，成为一种心灵毒素，不但使你的人际关系走向恶劣，还能让你自己心智弱化，情绪波动，精神压抑，严重的可以使人钻进怨恨的牛角尖，心理与行为反常，丧失理智。

一天，大力士海格力斯走在坎坷不平的路上，看见脚边有个像鼓起的袋子样的东西，于是，他便踩了那东西一脚。谁知那东西不但没被他有力的一脚踩破，反而膨胀起来，并翻倍地加大，这激怒了大力士。他顺手操起一根碗口粗的木棒使劲砸那个怪东西，想不到，那东西飞快地膨胀，在海格力斯眼前变成了一座大山。海格力斯奈何不了他，正在气愤时，一位圣者走到海格力斯面前对他说：“朋友，快别动它了，忘了它，离它远去吧。它叫怨恨袋，你不惹它，它便会小如当初；你若侵犯它，它就会膨胀起来与你敌对到底。”

怨恨正如海格力斯所遇到的这个袋子，开始很小，如果你忽略它，矛盾化解，它会自然消失；如果你与它过不去，它会加倍地报复。在人际交往中这种现象比比皆是：两人由于误解、猜疑或嫉妒，产生矛盾，你若想报复对方，便会加深对方对你的仇恨，于是他会更加挖空心思地加害于你。

这就是著名的海格力斯效应，它的心理学原理是：人际交往中由于一方给予另一方奖（惩）、恩（怨），另一方就产生相应的奖（惩）、恩（怨），交换造

就的效应即为人际互动效应。这种交换与互动，可以是积极、肯定的，也可以是消极、否定的。从社会学的角度来阐释就是：你对我有帮助，我自然也会帮助你，这是正面的；负面的结果就是：如果你跟我过不去，那我也让你不痛快。

在生活中，出现摩擦、不快及委屈是常有的事，我们不能总是抱着以牙还牙的心态。因为怨恨就像一只气球，越吹越大，最后会膨胀到无法控制的地步。面对怨恨，唯有宽容才可能让其真正消失。

宽容是一个放弃的过程，放弃那些消极的往事和沉重的抱负，甩开那些紧紧束缚住我们前进步伐的东西；宽容意味着新的开始，一旦我们对他人显示出宽恕的态度，从头脑中扫除了那些徒劳无益的念头，就能全身心地投入到历久弥新的生活中去。

宽容和忍让说起来容易，但做起来却不简单。没有无缘无故的仇恨，但凡需要被宽容的人，一定是做了一些伤害了别人的事情。所以，对于宽容的给予者来说，知晓如何放弃这些伤害给自己带来的不良情感体验，是至关重要的。

#### □理解他人有不完美之处，有犯错误的权力

金无足赤，人无完人。每个人都有自己的优点和缺点，也无法保证自己永远不犯错误。只是有的人犯的错误多，有的人犯的错误少，有的错误严重，有的错误轻微。当别人伤害到你的时候，不要忙着还击，仔细想想，你是否也犯过同样的错误。

#### □得理也要饶人

得理不饶人并不会为你的人脉带来多大的益处，即使你是受害者，在与人发生冲突时，也不要揪住对方的“小辫子”不放。给对方一个台阶下，不但不会显示出你的软弱，反而会展示出你的广博胸襟。“得饶人处且饶人”，这样赢得别人更多的信任和尊重。



### □感谢伤害你的人

也许，别人对你的确是忘恩负义的，让你一时间怨恨他很难做到，但没关系，请你慢慢地想想他以往对你好的一些大事小情，这至少可以暂时缓解你心中对他的不满与愤恨。即使你想不到任何有关于他的好处，即使他让你心神俱伤，精疲力竭，那也是你人生中的一笔宝贵经验与财富。所以，你也要学会感谢折磨你的人。

在生活中剑拔弩张的紧张时刻，与其仇恨，不如宽容。那是一座让我们远离痛苦、心碎、绝望、愤怒的桥，在桥的另一端，平静、祥和、幸福正等着迎接我们。不要背负着过去所犯错误的重担，或是被怨恨或其他消极思想所累，而应该放下这些负担，随它去吧。

## 细小让步定律

### 退一步，方可进十步

学心理，用心理

微小究竟是多大，这没有一个绝对的指标，最佳的方法是在你的心理极限和对方的心理极限之间取一个平衡值。

让步是一种人生智慧，它可以有效缓解人际情绪冲突，避免与遏止不良情绪的恶性传导。在心理学上，有一个定律叫细小让步定律，指的是做出微小让步便可以很快赢得人心，有时比做出大的让步还能收到满意的效果。

春秋时期，梁国与楚国是相邻的国家，由于一些边境上的问题，两国素有敌意，各自在边境上设了许多巡逻和瞭望的哨所。

每逢夏天的时候，两国镇守边境的士兵都会在自己的地界里种西瓜防暑。梁国的士兵很勤劳，经常锄草浇水，所以梁国瓜地里的西瓜长得很好；而楚国的士兵比较懒惰，不锄不浇，瓜秧又瘦又弱，这让他们感到很没面子。于是，一天晚上，乘月黑风高，楚国的士兵偷跑过去把梁国瓜地里的瓜秧全都扯断了。

第二天，梁国的士兵发现他们的瓜地被毁坏后，非常气愤，报告他们的长官——县令宋就，请求以牙还牙，也要过去把他们的瓜秧都扯断！谁知，宋就摇了摇头说，这样也是保不住我们的瓜秧的。我倒是有一个办法，你们照我的吩咐去做，从今天开始，每晚去给他们的瓜秧浇水，让他们的瓜秧也长得好。而且，这样做一定不要让他们知道。于是，梁国的士兵每晚都要悄悄潜入楚国的瓜地去帮助他们浇水。

日子久了，楚国的士兵发现自己瓜地里的瓜秧长势一天比一天好，

仔细观察才知道，原来梁国的士兵经常为他们的西瓜浇水。楚国的县令听到士兵的报告后，感到十分惭愧又十分敬佩，于是上报楚王。

楚王看完县令的报告，深感梁国人修睦边邻的诚心，于是特备重礼送给梁王以表寸心。结果，就是帮对方瓜地浇水这样一个小的让步，竟修缮了两国之间的长期矛盾，使他们变成了友好邻邦。

美国心理学家切可夫和柯里，曾经做过这样一个实验来证明细小让步定律。实验在一种模拟的谈判环境中进行，心理学家分别与三组实验参加者就某个问题进行谈判。

在第一组谈判中，较之实验参加者，心理学家做出了较大程度的让步；

在第二组谈判中，心理学家力图使自己的让步程度和实验参加者的让步程度保持相等；

而在第三组谈判中，较之实验参加者，心理学家做出了微小的让步。

那么，请你猜猜看，哪一组实验参加者更愿意付出较高的代价与心理学家达成这个协议呢？

实验结果表明：第三组中的实验参加者更愿意付出较高的代价去达成协议。

最令人不可思议的是，第一组中的实验参加者看到心理学家做出了很大的让步，反而连低的价格也不愿意付出了。切可夫和柯里解释说，第一组实验参加者之所以会出现连低价也不愿意付出的现象，在于在谈判过程中，如果对方突然大幅度做出让步，反而会让人产生怀疑，以为他开始的条件是故意抬高的，或者是你的东西不好。而如果双方在开始的时候僵持不下，最后经过长久的谈判和磨合，勉为其难地做出很小的让步，反而会让对方产生信任感和安全感，也有利于双方达成协议。

让步策略不仅是一种谈判技巧，也是一种生活智慧。因为让步，你成了施与

者，他人成了施受者。表面上看，是你吃亏了。但实际上，他人却欠了你一份情，这就为你的人际天平增添了一枚有力的砝码。对于存在裂痕或是已经破裂的关系，也能起到很好的修复作用。

当然，并不是所有的让步，都能达到之前的预期目的。作为一种高级的交往策略，让步也要讲究一定的技巧与艺术。

### □ 让步要在明处

让步与宽容的一点显著的不同就是，它带有一定的目的性，说的赤裸一些，让步所“让”出去的东西就是下一步要钓大鱼的诱饵，所以，当准备启用让步策略时，一定要让对方看得见你的让步，不然就是“哑巴吃黄连——有苦说不出”了。

### □ 让步程度不能过大

就像前面实验中所展示的那样，如果你的让步过大或是无原则的妥协退让，会让人产生一种防备心理，从而更加的不信任你。所以，你的让步一定不能过大。如果一次微小让步不行，你可以试着慢慢做出多次微小让步，但是千万不要一味地妥协退让。

### □ 渲染放大你的让步

微小究竟是多大，这没有一个绝对的指标，最佳的方法就是，在你的心理极限和对方的心理极限之间取一个平衡值。然后，你可以“放大”这种让步，渲染夸张你所做出这个让步的艰难性，让对方知道，自己放弃的东西有很高的代价以表明自己实际上做出了巨大的让步和妥协。虽然，这是一个投机取巧的办法，但是如果运用得巧妙，其效果是非常好的。

### □ 适时暗示对方你的需要

你做出让步的目的就是达到自己的一个目标，所以，在让步的过程中，应该尽量明确地告诉对方你想得到的，这样对方才能积极回报你。如果你不说出来，

就只能得到对方认为的你想要的东西，或者更糟糕的是只能得到对方最方便提供的东西。在让步的过程中，你要注意的，不要把你的要求暴露得太早或太直白，也不要太晚太隐晦。

#### □ 坚持原则，不要轻易放弃最初的要求

虽然说，让步能够让你在一定程度赢得对方的认可，但是要记住，该让步的时候就要让步，不该让步的时候，也要坚持原则，决不让步。如果对方认为你最初的条件是很不负责任的，那么当你放宽条件时，他们可能不把你的行为看作是一种让步。相反，如果对方认为你最初的条件是严肃而合理的，你做出的让步就更有意义。

#### □ 欲擒故纵

当谈话过程中，你与对方意见不同时，是偃旗息鼓还是挑起新一轮的唇枪舌剑？对于谈话的进行来讲，这都不是最好的办法。如果你能稍微做出让步，先同意对方的观点，耐心听对方说完，再阐述自己的观点，也许对方也会慢慢改变态度，从而缓解与你的僵持之势。

“忍一时，风平浪静；退一步，海阔天空。”当你觉得和某人之间的关系到了无路可走的地步时，不妨以退为进，做出微小让步，也许会有此时不争胜有争的收获。

## 吸引力

### 笑一笑，你会轻松很多

#### 学心理，用心理

如果你想使自己成为积极情绪的传播源与消极情绪的劫持者，增强你的吸引力与影响力，那么，请记住：微笑。

微笑是最有感染力的交际语言，是放之四海而皆准的“人际交往高招”。

在人际交往中，表情通常扮演着重要的角色。面对一个真诚的、热忱的表情，与面对一个苦恼的、紧绷神经的表情，会产生截然不同的情绪反应。

一家企业的总经理经常接到员工这样的举报：某某部门经理总是眉头紧锁，这给予员工造成很大的心理压力，导致工作效率直线下降。一份举报还这样写道：“2月19日，部门会议前，由于生产部经理孙香的面部表情僵硬，几名员工等在办公室门外，不敢进入。”

鉴于这样的问题，总经理专门召开了一次中层以上的部门经理会议，在会上，他谈到曾经有一份调查显示，“老板不笑，员工烦恼。”职场中领导上班时表情不佳，会直接影响到员工的情绪与工作积极性。因此，公司内部中层领导以上的员工，工作中一律要保持良好的表情，让整个办公环境保持一种愉快的气氛。在这次会议上，总经理还做出新的规定：“上班表情不佳，影响到部门员工工作情绪的每次扣罚10元。”

针对这一规定，许多部门经理感到哭笑不得，也感到有些强人所难。但无奈，由于牵涉人利益，许多人开始有意识地注意这个问题。一段时间下来，不仅部门经理感到让自己微笑起来感到身心清爽，而且员工的情绪也大为高涨，工作积极性也有了较大提高。

公司的新规定看似有些荒诞，但有很大的正面效应。心理学家曾做

过一个实验：在纸上并排画下笑脸和苦瓜脸两张图给被试者看。当盯着☺（笑脸），连续看一分钟，再痛苦的被试者，情绪也会马上被改善和提升；而盯着☹（苦瓜脸），他会受到极大的暗示，不管以前多么兴奋，一分钟之后，情绪也会开始低落。同样，研究人员选择了一些不同表情的脸孔图片，包括微笑、皱眉、把脸转到一边及直视观察者。他们让苏格兰斯特灵大学和阿伯丁大学460名被试者看这些图片，然后让他们对这些面孔的吸引力进行评级。结果显示，直视观察者，并且保持微笑的人最具有吸引力，尤其是这张脸属于异性的时候，这种吸引力则更强。

心理学认为“微笑”是“接纳、亲切”的标志。一张笑脸能给人安心的感觉，也就是说当你微笑时，等于告诉对方“我喜欢你”“我对你没有敌意”。只要你常微笑看着对方，对方就会和你产生共鸣，体会到你的快乐，更愿意和你接近。无疑，微笑为你的吸引力加分了。这便是“笑脸”的魅力。

微笑是最有感染力的交际语言，是放之四海而皆准的“人际交往高招”。用微笑传递良好的情绪，是最好的情绪传导方式。在运用微笑传情达意的时候，要注意以下几个小技巧：

#### □ 要相信微笑的力量

微笑往往会给人乐观向上、自信的印象，容易让人产生信任感。因此在微笑之前，你需要相信微笑有一种感染人的积极力量，富有自信的微笑更能打动人，传递出友善的信息。

旅店帝王希尔顿一文不名的时候，他的母亲就告诉他，必须寻找到一种简单容易、不花本钱而行之长久的办法去吸引顾客，方才能成功。希尔顿最后找到了这样东西，那就是微笑！依靠“今天你微笑了吗”的座右铭，他成为了世界上最富有的人之一，可见微笑的力量是无穷的。

### □要笑得自然

微笑是美好心灵的外观，微笑需要发自内心才能笑得自然，笑得亲切，笑得美好、得体。切记不能为笑而笑，没笑装笑。

### □要笑得真诚

人对笑容的辨别力非常强，一个笑容代表什么意思，是否真诚，人的直觉都能敏锐判断出来。所以，当你微笑时，一定要真诚。真诚的微笑会让对方内心产生温暖，引起对方的共鸣，使之陶醉在欢乐之中，加深双方的友情。

### □微笑要看场合

微笑使人觉得自己受到欢迎、心情舒畅，但对人微笑也要看场合，否则就会适得其反。例如，当你出席一个庄严的集会，去参加一个追悼会，或是讨论重大的政治问题时，微笑是很不合时宜，甚至招人厌恶。当你同对方谈论一个严肃的话题，或者告知对方一个不幸的消息时，或者是你的谈话让对方感到不快时，也不应该微笑。因此，在微笑时，你一定要分清场合。

### □微笑的程度要合适

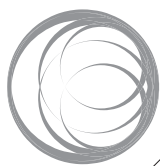
微笑是向对方表示一种礼节和尊重，我们倡导多微笑，但不建议你时刻微笑。微笑要恰到好处，如当对方看向你的时候，你可以直视他微笑点头。对方发表意见时，一边听一边不时微笑。如果不注意微笑程度，微笑得放肆、过分、没有节制，就会有失身份，引起对方的反感。

### □微笑的对象要合适

对不同的交际对象，应使用不同含义的微笑，传达不同的感情。尊重、真诚的微笑应该是给长者的，关切的微笑应该是给孩子的，暧昧的微笑应该是给自己心爱的人等。



## 第7章



# 转移情绪才能看到美景

当你将思维过度地专注于一种消极事件时，这种专注的思维便会产生强烈的排他性，即排挤掉其他思维，尤其是与之相悖的思维。在这种情况下，心理沉迷与情绪沉迷现象便会发生，使你沉溺于消极事件与消极情绪的泥淖里无法自拔。

## 行动转移

当你生气的时候，换一件事做吧

学心理，用心理

认知思想、情绪、行为和生理反应是相互联系在一起的，只要改变其中一个，另外一个自然也会随之改变。

当一种事情带给你不良的情绪时，尝试换个事情来做，就会改变你的情绪状态，使你尽快走出不良情绪的困扰。

很多人都有这样的经验，当自己处于情绪困境时，可以通过找点别的事情、改变自己行为的方法，使自己的不良情绪得到缓解。这种方法称之为行动转移法，是一种行之有效的情绪转移法。

一度低迷的股市行情让老吴的心情有些糟糕。于是，他打算去洗个蒸汽浴。在浴室里，老吴很快结识了一个朋友。然而，交谈不久，这个朋友便开始向老吴详细地讲述他忧虑的每一件事。他谈到了股票市场行情，但又说短期的浮动倒不致使人忧虑，因为再过六个月，股票价格就会跌到很低的水平，这才是真正令人担忧的。

这位朋友的话让老吴的心情更为糟糕，于是，老吴迅速地离开了。然后，他打了一小时网球，同几个孩子踢了一场足球，又与妻子痛痛快快地打了一会儿乒乓球。大约三个小时之后，老陈又回到蒸汽浴室。刚结识的那位朋友依然在那里忧虑着各种事情。在这段时间里，老吴是在充满激情的生活中度过的，而那个人则完全陷于忧虑之中。

虽然老吴与其朋友面对的问题相同，但他们应对问题的态度却是不同的。老吴在面对自己无能力解决的问题时，不会选择让这些问题持续地困扰自己，而是通过寻找其他自己感兴趣的、能使自己快乐的事情来做，让自己以积极乐观的态

高考落榜的小丽陷入了情绪失落的低谷，看到身边的很多好友陆续接到了录取通知书，她更是感到心理失衡。于是，她决定出门旅游。风景如画的大自然深深地吸引了她，辽阔的海洋荡去了她心中的积郁，情绪平稳了，心胸也开阔了，她又以良好的心态走进生活，面对现实，第二年以优异的成绩考入了自己理想的学校。

在运用行动转移法调节自身情绪时，需要注意：选择的新的行动应能迅速使自己的积极情绪调动起来。

在这方面，运用运动移情是一个不错的选择。运动可以有效地分散注意力，运动者注意到身体新的感受，便容易将不良情绪的能量发散出去，因此能很好地改善不良情绪，使人心情愉快。因此，当你陷入郁闷、痛苦，或情绪激动、与人争吵的境地时，你可以选取一项体育活动来做，如打球、跑步、爬山等，也可采用传统的运动健身法，如太极拳、瑜伽等。传统的体育运动锻炼主张动中有静，静中有动，动静结合，因而能使形神舒畅，松静自然，心神安合，达到阴阳协调平衡，有利于情绪的调节。此外，还可以参加适当的体力劳动，如做饭、打扫卫生等，用肌肉的紧张去替代精神的紧张。

行动转移的具体方法还很多，可根据不同人的心理、环境及条件，采取不同的措施，进行灵活运用。例如，《北史·崔光传》说：“取乐琴书，颐养神性”，《理渝骈文》说：“七情之病者，看书解闷，听曲消愁，有胜于服药者矣”；《千金要方》亦说：“弹琴瑟，调心神，和性情，节嗜欲”。可见，琴棋书画具有影响情感，转移情志，陶冶性情的作用。因此，当情绪不佳时，不妨听听适宜的音乐，观赏一场幽默的相声或喜剧，从而达到移情易性的目的。

另外，情绪的转移要主动及时，不要让自己在消极情绪中沉溺太久。立刻行动起来，你会发现自己完全可以战胜情绪，也唯有你可以担此重任。

## 环境转移

### 走出去散散步也是有用的方法

学心理，用心理

别让你大脑里的兴奋灶燃烧的太久。换个新的环境，不失为转移大脑兴奋中心的一个简单易行的办法。

总是想着去忘记一件事等于是在不断复习。

大学毕业后，峰与梅结了婚。走过甜蜜期的夫妻生活渐渐变得有些枯燥乏味。特别是随着生活压力的增大，妻子梅的脾气与情绪也在不经意间变得暴躁和失控。有时为了一些鸡毛蒜皮的小事，她也会故意挑起二人之间的战火。峰为此很苦恼。后来，峰改变了策略。当梅再发脾气的时候，峰不再像往常一样勃然大怒，以一种“奉陪到底”的精神“唇枪舌剑”，而是迅速穿好衣服，抓起提包，离开这个“是非之地”，到办公室里工作。这样试过几次之后，峰发现了这种方法的好处：一来自己迅速转移了环境，也因此而压下了冒上来的火气，等准备回家时，心情已经很平静了；二来妻子似乎也从丈夫的行为中反思了自己的做法，在一些事情的处理上也大度了很多。二人也很少再出现之前为一件小事闹得天翻地覆的情景了。

回避而不是迎面回击，这种方法让夫妻二人的生活又恢复了正常与平静。这种方法在心理学上称为“环境转移法”，它通过改变外部环境与外部情境刺激，使不良情绪从不愉快的环境中转移出来，缓解和淡化来自不良事件的刺激，并有利于在恢复良好情绪的状态下，理智地处理所出现的问题。

心理学发现，当人处于情绪化状态或心理困境时，大脑里往往会形成一个较强的兴奋灶。回避了相应的外部刺激，可以使这个兴奋灶让给其他刺激，引起新

的兴奋灶。在转移大脑兴奋灶方面，改变环境便是一个很好的方法。因为人的情绪是具有情境性的，特定的情境常常成为引发特定情绪反应的导火索，因此，暂时离开激起情绪的环境和有关人物，减少环境中容易激起某种不良情绪的因素，增加环境中容易激起某种健康、积极情绪的因素，可能会使你的情绪很快恢复平静。

离开使你产生不良情绪的环境是环境转移法的核心内容。譬如，当你生了病，或遇到不顺心的事时，悲伤、愤怒、苦恼等都于事无补，而且有可能会使事端进一步扩大、不良情绪可能会进一步加剧。正确的做法应该是离开发生事件的现场，避免环境、物品持续带来不良刺激，如工伤事故受害者的亲属应离开事故现场，失恋者应暂时避免重游与恋人相聚的旧地，暂时避免争吵及双方的接触等。

但仅仅离开原来的环境还远远不够。因为即便离开，仍然免不了胡思乱想，寂寞的时候更是如此，总是想着去忘记一件事等于是在不断复习。因此，环境转移法还强调在离开原来的环境后，尽可能地去寻求新的、丰富的，或者说足以唤起另一种性质完全不同的情感的情境与刺激。比如，心情烦躁时，可以选择去咖啡厅、音乐厅、书吧等能够使你心情宁静的地方；当你孤独寂寞时，可以选择去交友场所、参加聚会等能够使你情绪高涨的地方；情绪压抑时，不妨到外边散散步，到公园里逛逛，到野外去郊游，爬山，或到娱乐场所做做游戏，看看电影、戏曲、电视剧；也可以拿起你的包，购物去，如果没有购物的爱好，那么就去游泳馆或体育馆或健身房锻炼去。

总之，当你能够在新的环境与情境刺激中获得新的乐趣与新的收益时，过去的苦闷、失落等不良情绪自然会离你远去。当然，寻求新的环境与情境刺激还有方法，如需要注意选择场所的色彩。色彩与人们的生活息息相关，它渲染了人们的生活，也直接或间接地影响到人们的情绪。不同的色彩会引起不同的心情。比如，一个心情郁闷的人，如果选择了去一个以黑色调为主的场所的话，他的心情可能会因此而变得更为郁闷。下面是颜色与情绪的一般对应关系：

►红色：代表热情、振奋，使心跳加快，激发人的精神。但久看易

导致情绪激动。

▶绿色：代表生机、活力，使人感到艳丽与舒适，具有镇静神经等作用，自然的绿色还对晕厥、疲劳、恶心与消极情绪有一定的舒缓作用。但长时间在绿色的环境中，易使人感到冷清，影响胃液的分泌，食欲减退。

▶粉色：代表温柔与甜美。粉色能使人的肾上腺激素分泌减少，从而能镇静与缓解情绪。孤独症、精神压抑者可以经常接触粉红色。

▶黄色：是一种象征健康的颜色，是光谱中最易被吸收的颜色。它的双重功能表现为对健康者的稳定情绪、增进食欲的作用；对情绪压抑、悲观失望者会加重这种不良情绪。

▶黑色：代表庄重与肃静，对激动、烦躁、失眠、惊恐的患者起恢复安定的作用。但情绪压抑、悲观失望者会加重这种不良情绪。

▶白色：代表纯洁与神圣，对易动怒的人可起调节作用。但对于患孤独症、精神忧郁症的患者而言，则不宜在白色环境中久住。

▶蓝色：代表宁静与想象，具有调节神经、镇静安神的作用。但患有精神衰弱、忧郁病的人不宜接触蓝色，否则会加重病情。

在运用环境转移法时，如果能合理地选择适当的色彩空间，将能进一步帮助你走出不良情绪的困扰，获得“移情易性”的效果。

## 注意力转移

### 死钻牛角尖不利于情绪健康

学心理，用心理

专注地想那些糟糕事，会陷入思维沉迷与情绪紊乱状态。

如果你将注意力转移，你对原来痛苦经历的体验便会被阻断。

燕子曾有过两次截然不同的拔牙经历。从未拔过牙的燕子，在第一次拔牙时，心中有强烈的紧张感与恐惧感。打了麻药过后，这种感觉更是难以控制。见到燕子这种情况，医生便和她说起话来：“你不用紧张，一下子就会好的。我做这个很多年了，刚从美国回来时，就在这里做了……”。医生还跟她讲起了自己行医时曾遇到过的一件趣事。正听得入神，忽听医生说道：“睁开眼睛吧，已经好了。”燕子心里窃喜，原来拔牙没有那么恐怖！

有了这次的经验，两年后，当另一边的智齿长出来后，她很快就决心将其铲除。不过这次虽在同一家医院，却换了一位医生。这位医生似乎较为沉默寡言，只是埋头为其拔牙。在未拔出牙时，这位医生还说了一句：“坏了，你这颗牙挺难拔的，需要再等一会儿。”听到这样的话，燕子心里越想越害怕，越想越牙疼。

同样是拔牙，但结果却大相径庭。第一个医生巧妙地利用了注意力转移法，有效地缓解了燕子的紧张情绪与心理压力；而第二位医生沉默的行为和不良的暗示使得燕子的注意力专注在了拔牙的痛苦体验之上，从而加剧了其紧张的情绪。

注意力转移法应用极为广泛，对这种方法的灵活、巧妙地利用是一个人情商与高智商的表现。



一个犹太人在反犹太街区开了一家裁缝铺。但他很快便受到了一群年轻人的骚扰，他们每天跑到店门口大喊“犹太人”“犹太人”。为此，犹太人很郁闷。但后来，他想了一个办法。第二日，他对着这群再次光顾的年轻人宣布：从明天起，凡称他为“犹太人”的人都将得到一毛钱。

果然，第二天，犹太人微笑着给这些兴高采烈跑来高叫“犹太人”的年轻人发钱。但只给了他们每个人五分钱，说今天只能付那么多。尽管没有得到一毛钱，这群人依然很高兴。

第三天，犹太裁缝只给他们每人一分钱。由于一分钱实在太少，不再具有激励作用，他们向裁缝提出抗议。裁缝还是带着微笑向他们说：

“我不可能付更多的钱。你们要么拿一分钱，要么就离开。”于是，这群年轻人悻悻地离开了，临走前还冲着裁缝说：“你当我们什么人了？

只出一分钱就想让我们叫你犹太人，我们才没那么傻呢！”

这位聪明的犹太裁缝之所以能成功地“击退”这些年轻人，就在于他巧妙地利用了注意力转移法。他的付钱策略改变了年轻人试图通过称他为犹太人激起他愤怒的动机与注意力，并将他们的注意力转移到了金钱激励，以及付出与回报之间的平衡这一问题上。这种注意力转移法的运用，显示了这位犹太裁缝的高智商与高情商，也为他赢得了相对稳定的经商环境。

这一例子和我们平时的各种情绪经历有着微妙的联系。当我们长时间将思维与注意力集中在给自己带来不良情绪的事情上时，消极因子就会不断累积，从而使我们钻入思维与情绪的牛角尖；而如果我们能够想办法，将注意力从引起不良情绪反应的事情转移到其他事物、活动上，让新的思维占据大脑，这种不良情绪体验就会减弱甚至消失。

运用注意力转移法时，可以通过以下几种途径：

当出现情绪不佳的情况时，把注意力转移到使自己感兴趣的事情上去。比如，外出散步，看看电影、电视，读读书，打打球，下盘棋，回老家看看，找朋友聊天等，这些都可以使情绪平静下来，在活动中寻找到新的快乐。运用这种方法，

一方面中止了不良刺激源的作用，防止了不良情绪的泛化、蔓延；另一方面，通过参与新的活动特别是自己感兴趣的活动的活动，可以达到增进积极的情绪体验的目的。

把注意力转移到这件事情的其他方面，即换个角度来看同一件事情。“注意力会影响我们对于事实的认知，因而我们应当好好控制自己的注意力，免得不小心被戏弄了。”要想控制注意力，最好的方法便是借助于提问题，因为你提出什么样的问题，脑子便会寻找有关的答案，也就是说，你寻找什么，就会得到什么。如果你提出的问题是：这个人为什么这么讨厌？这时你的注意力便会寻找讨厌的理由，也不管这个人是不是真的讨厌。相反，若是问道：这个人是否还有好的一面？这时你的注意力就会寻找好的理由。

还可以通过吟诗来转移注意力。实验证明，吟诗能通过读者对诗歌内容的联想，转移读者的注意力与情绪，从而达到荡涤肺腑、宁神忘痛的目的。因此，据说在意大利的不少药店里，有的药盒里装的不是药，而是由心理学家及文学家共同设计选编的诗歌，其销售量甚为可观。

数颜色也是一个不错的注意力转移方法。数颜色法是美国心理学家费尔德提出的一种有效转移与调节情绪的方法。其操作过程是：当你不满于某个人或某件事情而感到怒不可遏，想要大发脾气时，尽快停下手中的工作，独自找一个没有人的地方。环顾四周的景物，然后在心中自言自语：那是一面白色的墙壁；那是一张浅黄色的桌子；那是一把深色的椅子；那是一个绿色的文件柜……一直数到 12，大约数 30 秒左右。通过数颜色，可以将你的注意力从引发你不良情绪的事件中解脱出来，逐渐放松下来。

## 比较转移

### 平衡欲望，避免成为导火索

#### 学心理，用心理

一位哲学家不小心掉进了水里，被救上岸后，他说出的第一句话是：呼吸是一件多么幸福的事。

一个人只有以知足心态去应对眼前的是是非非，得失宠辱，才会真正拥有一份恬淡而豁达的心境。

俗话说：“人比人，气死人。”人们普遍具有攀比心理与无穷的欲望，这种心理与欲望既是社会进步的动力，也是各种不良情绪产生的根源。朋友见面，免不了说到工资、职位、住房，谁工资高，谁官职大，谁住上了庭院式住宅。很多人这样一比之后，总会在心头平添几分烦恼。

心理学家组织一批被试者造句。第一次规定以“我希望”为开头造句。比如，“我希望我能成为像比尔·盖茨一样富有的人”“我希望我能接受国家最高领导人的接见”“我希望自己能一夜成名，红遍全国”。然后，心理学家要求这些被试者再以“还好我不是”为开头造句。比如，“还好我没有经历地震灾难”“还好我没有肢体残缺”“还好我不是绝症患者”等。调查结果显示：同样一批人，在完成“我希望”的造句后，心情都会变得比较差；而完成“还好我不是”的造句后，心情则变得格外的好。

正如叔本华所说，“欲望是痛苦的渊藪”，无节制的欲望与不知足的攀比会遮住人们发现现在生活状态之美的眼睛，疏于珍惜当下所拥有的幸福与快乐，过度追求不切实际的、或者说自己无能力争取到的财富与幸福，从而陷入各种不良情绪之中。

在当今社会，还有相当一部分人得失心过重，常常会因为一些工作上的小失误而感到无能、沮丧和自责，久而久之会产生焦虑、害怕、紧张、恐惧等情绪障碍。心理学研究发现，这些人之所以对自己施加过度的压力和自我责怪，就在于他们的潜意识中有一种与他人攀比的心理，受到打击后引发了各种情绪问题。

因此，从不良情绪中解脱出来，还有一种方法是比较转移法。这种方法作为一种重要的心理平衡法与养生怡情法，历来被中外哲学家与心理学家所倡导。它既是一种可以习得的本领，也是一种让你终生受益的人生智慧。

比较转移法的“比较”并非攀比。攀比虽属于比较范畴，但其属于贬义，是指眼睛向上看，心态不正的、以低比高的消极比较行为。而比较转移法中的“比较”则属于褒义，是指同等的或视点向下的积极比较行为。

以“比较转移法”来转移情绪的核心在于：无论你现在面临如何艰难的境地，无论你现在多么的痛苦，想想世上还有人比你更艰难、更痛苦。与他们相比，你已算幸运者，通过比较，人们能在痛苦等黑暗之中找到乐观之光。这就是“比上不足，比下有余”的知足心态。常言道：“知足常足，终身不辱；知止常止，终身不耻。”知道满足的人可以长期保持快乐，一生都不会觉得羞辱；懂得廉耻的人可以马上停止，一生都不会觉得羞耻。可见，一个人只有真正懂得以一种“比上不足，比下有余”的知足心态去应对眼前的是是非非，得失宠辱，才会真正拥有一份恬淡、豁达的心境。下面这首知足常乐诗，有助于你更好地理解如何获得心理的平衡与安宁：

人生原无病，患病皆自作。  
想想疾病苦，无病即是福。  
想想饥寒苦，温饱即是福。  
想想生活苦，平安即是福。  
想想乱世苦，安逸即是福。  
想想牢狱苦，安分即是福。  
莫叹自己命不好，还有他人命更薄。  
为非作歹内疚苦，多愁多虑病来磨；

为人在世一生中，无病无灾应知足。  
烦恼只为想不开，忧愁都因看不破。  
本是长寿人，自作命短促。  
奉劝世间人，知足心常乐。

## 反向转移

### 用积极情绪克服消极情绪

#### 学心理，用心理

人有七情，分属五脏，五脏和情志之间存在着五行制胜的治疗原理。

采用以情胜情法来转移和干扰原来对机体有害的情志，可达到协调情志的目的。

书生潘琬与妻尹氏，情深意切。只是尹氏生性嫉妒，怕丈夫另觅新欢。潘琬谨守夫人的要求，极力讨好。每当春暖花开时，他总要偕夫人前去赏花，还亲自折上几枝海棠花，给夫人插在头上。尹氏甚是欢喜。不幸的是，几年后，潘琬突然患病身亡。尹氏悲痛欲绝，见到海棠花，更是触景生情，愈加悲伤。她每日茶饭不思，神情恍惚，日渐消瘦。虽然多方诊治，服了不少良药，终不见效。

尹氏有一弟弟，名慧生，聪明过人，又画得一手好画。他深知姐姐的病是心病，仅吃药是无用的。于是，他决意用心药给姐姐治病。他画了一幅《行乐图》，图中画有海棠数十棵，潘琬与妖艳美女五六人相戏于树下，美女的妖态和戏耍取乐的神情被画得十分生动逼真，跃然纸上。画好以后，慧生去看望尹氏，询问病情，尹氏悲切流泪，欲语无声。

慧生拿出《行乐图》对姐姐说：“姐夫在世时，曾在海棠树下玩乐，让我当场画了一幅《行乐图》，他怕姐姐看到生气，叫我为他收藏。现在，姐夫已经去世，该让姐姐知道真情了。今天我特地将《行乐图》拿来，请姐姐保存。”看到这幅《行乐图》，尹氏大怒，她万万想不到，自己日思夜想的丈夫竟然背着自己干这种事情！一把将《行乐图》撕得粉碎，并烧为灰烬，又将海棠树全部砍掉。之后，她竟觉得心里舒畅了许多，从此饮食渐增，睡眠改善，身体也逐渐康复了。

慧生以妙画治病，这不得不令人赞叹。赞叹之余，思索慧生治病之法可发现，妙画只是表面，真正的方法在于治心，而这一方法的根本在于“以怒胜思虑”，通过激起姐姐愤怒的情绪来排挤、冲淡、减弱其原来体内过剩的思虑、忧愁之情，从而达到体内情绪能量的平衡，改善其心情状态。

慧生的这一方法在心理学上称之为“以情胜情疗法”，也称为反向情绪疗法，即有意识地采用一种情感行动，去战胜、调整、控制因某种刺激而引起的另一种不良情绪活动及其引起的疾病，从而达到改善身心状况的目的。这种方法起源于我国古代的《内经》，在古代有着极其广泛的应用。

这种方法所依据的基本理论是人七情，分属五脏，五脏及情志之间存在着五行制胜的治疗原理。人之七情，本来是人的正常心理生理现象，但七情变化强度过大，便成为重要的致病因素。为了治疗某种变化强度过大的情绪，可以利用不同性质的情绪之间相互影响的特征，依据“以偏救偏”的原理，通过有目的的激发某种性质的情绪变化，选择性地矫正过度的情绪变化及其所造成的气机紊乱，使即将被破坏的机体平衡得以恢复，以防患于未然。这就是以情胜情疗法。

依据《内经·素问》中所言，“悲胜怒、怒胜思、思胜恐、恐胜喜、喜胜悲”，以情胜情疗法主要包括以下几种方法：

#### □ 以喜胜悲疗法

运用“喜则气缓”“喜则气和志达”的原理，通过各种途径使陷入悲痛情绪的人产生喜乐情志，使其心中欢快，重振精神，从而消除悲痛抑郁之情。

清朝有一官员，年老失宠，心情抑郁，不思饮食。后来前往叶医师处求医，叶医师望闻问切之后，在处方上写下“月经失调”四字。患者觉得可笑：堂堂名医竟如此糊涂，他一个男人，如何“月经不调”。后一想到这个诊断处方，就忍不住大笑一阵。其后心情逐渐开朗，饮食睡眠好转。一天他特意去见叶医生，想指出叶医生的疏忽。叶医生高兴地对患者说：“你的病已经基本上好了。你实际上已经服了我的药，只是你不知道罢了。”

### □ 以悲胜怒疗法

以“悲则气消”的机理，使盛怒者产生悲哀情绪、恻隐之心以收摄其因怒而逆乱之气，使气机降达于平衡，神明归于清灵，以利于身心康复。

下面一则历史故事取自明代冯梦龙的《智囊》，它很好地体现了“引发悲怜之情可以制怒”的原理：汉武帝的乳母在宫外犯了法，武帝盛怒之下想处置她，乳母求救于东方朔。东方朔说：“此非唇舌之争。若你想获得解救，需在将要抓你走之时，不断地回头深情注视武帝。但千万不可说什么。如此或许有一线希望。”乳母到了武帝面前，东方朔也在旁边侍坐，于是东方朔就对乳母说：“你太痴了，皇帝现在已经长大成人了，哪里还会靠你的乳汁养活呢？”武帝听了，面露凄然之色，当即赦免了乳母的罪过。

### □ 以怒胜思疗法

运用“怒则气上”的原理，以侮辱欺罔的言行等设法激怒因思虑过度而气结、忧愁不解而意志消沉、惊恐太过而胆虚气怯等属于阴性的情绪病变，促进阴阳气血的平衡，恢复心脾神气的功能。据记载，名医华佗曾写信怒骂一位思虑过度而病的郡守，使其大怒呕出“恶血”而愈，便是“以怒胜思”疗法的实例。

### □ 以思胜恐疗法

采用“思则气结”的原理，以各种手段引导病人对有关事物进行思考，用以治疗恐惧或惊骇伤肾导致精气内却，形神不安的病症，从而达到收敛涣散之神气，调控情志平衡，促进心身康复的目的。这实际与西方的认知疗法有类似之处。

### □ 以恐胜喜疗法

运用“恐则气下”“恐胜喜”的功能，以适当的手段，使病人产生恐惧心理，收敛耗散的心神，震慑浮越的阳气，以助于恢复心神功能。用来治疗因过喜而致神气涣散，神明失其自主，恒笑不休的病症。《儒林外史》中范进中举后喜极而疯，他平时惧怕的老丈人胡屠户凶神恶煞地打了他一巴掌，范进受到恐吓而恢复



清醒。这就是“恐胜喜”的生动运用。

当然，虽然以情胜情疗法，是行之有效的、有着广泛普适性的情绪转移法，但要想真正实践这一疗法，不应生搬硬套，千篇一律。否则单纯拘泥于五行相生相克而滥用以情胜情疗法，有可能增加新的不良刺激。在实践时，需要掌握其精神实质，把握情志对于气机运行影响的特点，遵循整体原则，采用相应的方法，如此，才能真正发挥其身心健康的功能。

## 缓解枯竭

光进来了，黑暗便褪去了

### 学心理，用心理

情绪饱和会夺去我们的精力、热情与成就，让生命的目标也为之抹杀，从而导致情绪衰竭，威胁我们的心身健康。

只有穿越黑暗幽深的山谷，到达山顶的时候才会欣喜若狂。

年轻体壮的阿建是某报社著名的体育记者。很多人羡慕他的职业与名气，但阿建心里有说不出的苦楚。由于职业的要求，他习惯了独立自主，也习惯了背负压力。在每日的奔走忙碌中，阿建逐渐失去了最初的兴奋，即使在潜意识状态中，他选择的能够带走最重要的三件物品，都是和工作相关的手机、电脑硬盘、自行车：手机不能关机——不能允许自己不在现场；不能失去硬盘——多年的心血集于其中；自行车——自己目前唯一的休闲运动。

在说起自己的职业经历时，他一连串用了三个一：“一个岗位、一份职业、一干就是六年”。“工作没法关机，夜里经常失眠，老觉得手机响了，最近火气也特别大，稿件完不了领导脸色不好看，自己心里也窝囊，脑袋重重的但又像漏了气的篮球，鼓不起劲来。现在强烈的感觉就是，没劲儿。”说这话时，他脸上的疲惫让人感觉到这份执着中深深的无奈。

很明显，阿建处在一种情绪衰竭的状态。情绪衰竭是指个人认为自己所有的情绪资源都已经耗尽，感觉特别累，压力特别大，对工作缺乏冲劲和动力，在工作中会有挫折感、紧张感，甚至出现害怕工作的情况。这也就是通常所说的“耗尽崩溃”。不少职场人士尤其是中高级白领长期处于高压下的紧张状态，很容易

情绪衰竭。正因为如此，国际上把情绪衰竭作为工作倦怠第一大表现和诱因。

究其根源，情绪衰竭产生于心理饱和。“饱和”原本是化学术语，指的是将晶体加入水中，当它不能再溶解时，叫做“饱和”。而“心理饱和”则是指心理的承受力到了不能再承受的程度，也就是人们常说的腻歪、厌烦。例如，卓别林在《摩登时代》中扮演一名工人，成天做着“拧螺丝”的活，干久了，他看见过路女人胸前的一对纽扣，也用扳手去拧。又如，一位领导参加书法大展，工作人员请他题字，他随手写下了“同意”二字。这虽属笑话，却也是心理饱和的典型例子。

心理饱和现象在生活中几乎随处可见，而且多为负面效应。比如，工作热情随着时间的推移，以及每天不断地重复而产生厌烦情绪；夫妻天天厮守，彼此之间了如指掌，失去了当年的新鲜感，生活显得平淡乏味，从而产生厌倦情绪甚至情感危机；患者因对自己的疾病过分忧虑，产生悲观厌世情绪而自杀……这些都是情绪过于饱和，满则易溢的结果。

那些目标高远、眼界也高人一等的完美主义者、工作狂等也是最容易出现这种问题的人。在这些人的一生中，他们做了许多艰难的工作，而且向来都以其掌控状况的能力为傲。他们在活动时都常有目标感，其精力旺盛，所以伴随而来的成就感通常也很强。但过分的投入就容易产生心理与情绪饱和。

在情绪饱和状态下，某种负面情绪过于强烈，以至于排挤掉其他健康的正面情绪，如厌倦感过于强烈，无法体会到欢乐与喜悦。这种情绪饱和会夺去我们的精力、热情与成就，让生命的目标也为之抹杀，从而导致情绪衰竭，对我们的身心健康产生威胁。

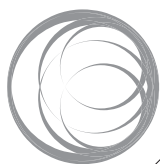
对于情绪衰竭者，可以采用多种情绪转移法。正如“光进来了，黑暗就消融了”，情绪转移通过将积极的、健康的正性情绪带进来，提高正面情绪的强度，从而避免某一种情绪能量的过于强大，使原有的负面情绪得到减弱或者消除，达到恢复与平衡其内心情绪能量的目的。

例如，当每天做同一工作出现厌烦情绪时，可以依据自己的性格和爱好，通过各种富于强烈情绪体验的活动来充实自己的业余生活，如去散步、旅游、看电

影、找朋友聊天、读书、唱歌等，分散一下紧张情绪，从而避免因从事的活动过于单一而产生单调、消极的心境；还可以主动寻找工作中的乐趣，增加自我心理代偿的兴趣，挖掘工作岗位上的乐趣可能比盲目寻找所谓的兴趣，更能培养自身的职业情感，从而防止职业倦怠与情绪饱和的袭击。再如，当夫妻之间出现厌倦感时，双方都要考虑充实自己，不断提高自身品位，使自己成为一部让对方永远看不厌的“好书”。

另外，要寻找多种不良情绪的宣泄途径，积极培养生活乐趣。学会或参与一门艺术，无论是投入地表演，还是入迷地欣赏，都能使自己在一种特殊意境中获得一种乐在其中的情绪。若解不开心结，可以请医生指导，对亲友倾诉，别让心理饱和与情绪衰竭成为自己的包袱。

## 第8章



# 笑着面对哭泣

当你能够以积极的心态和视角对你已经经历、正在体验、未来或有的消极情绪进行评估时，便能够轻松地摆脱消极情绪的困扰，将消极情绪转化为积极情绪。

## 钟摆效应

### 释放个性，别再麻木下去

#### 学心理，用心理

在获得无比丰富的生命体验的过程中，如果一帆风顺，我们将失去一些发自内心深处的无上喜悦。

人生里的每一次经验都是一笔宝贵的财富，让我们拥有更成熟、更快乐的人生吧！

在不如意的环境中，在压力和传统观念的束缚下，很多人渐渐地收敛了自己的锋芒，隐藏了自己率真的个性，学会了“感觉麻木”，建立了保护机制，使自己不再对事情有强烈的情绪反应。

露茜从小就被父母以“好孩子”的标准来教育。那时，每当她对玩具发火时，父母就会立即告诉她：“人不能对东西生气。”当她与小朋友发生冲突时，父母更是会立刻制止她：“不能对别人生气。”即使当露茜到了青春期，父母也常常教育她，“要懂得克制自己，不能使自己陷入心情不好的境地，不能愤怒、不能忧虑，要时常彬彬有礼，心平气和，即使与他人争辩的时候也应如此。”

这种教育理念灌输下的露茜失去了很多同龄人应有的喜怒哀乐，表现出少有的冷静与成熟。然而，在这种冷静与成熟的外表下，露茜并不快乐。露茜在日记中这样写道：“在生活中，我常常感到无能力发怒的压力变得越来越大。虽然我的性格类型令雇主们喜欢，我平和、礼貌，而且很能干。但是仔细想想，我很苦恼，因为我常常被雄心更强或咄咄逼人的人欺负。他们故意这样做，我想是因为他们不害怕我。有时，我对某个同事霸占了有意思的项目，或因跟我开让我我不高兴的玩笑而反复琢磨，产生消极情绪。但是只要一面对他们，我有教养的‘好孩子’

表现就占了上风，我表现出彬彬有礼的样子，只不过与之拉开点距离而已。其实不是我害怕对方的反应，只是他人进攻时，我感到内心的退缩，于是变得无动于衷，可事后我非常愤怒。父母把我训练得太有教养了！”

当用一种太过拘束、压抑的“好孩子”标准来要求孩子的行为，在规范了孩子的行为的同时，也剥夺了孩子张扬自身个性的权利，使他们的生活失去了蓬勃的生机与活力。

不幸的是，失去生机与活力的生活正在被越来越多的人所体验。如此一来，对于痛苦或者说消极情绪我们越来越没有感觉，对于欢乐与激情我们越来越麻木，以至于对生活也缺乏应有的怀念与憧憬。这便是许多都市人时常困惑的：“为什么年龄越长，越找不到快乐，整天板着脸，甚至都不记得上一次是什么时候开怀大笑过了。”

这就是成熟吗？不。这充其量只能算是伪装的成熟。真正的成熟是个性丰富的、内心充盈的、理性与感性并存的，情绪控制与情绪释放兼具的。真正的成熟允许欣喜若狂等一切积极情绪的存在，也允许悲痛愤怒等一切负性情绪的存在。而且，正是由于后者的存在，前者才显得弥足珍贵。

消极情绪的存在与积极情绪的存在具有同等重要的价值。而且，消极情绪反应的强度也直接影响积极情绪体验的强度。越是真切地感受到负性情绪的人，越容易深刻地感受到积极情绪。而如果负性情绪减少了，积极情绪也会同样地减少。这就是心理学上的“钟摆效应”：当一个人在某一种情绪上削减了反应的强度时，在所有其他的情绪上也会有同样的削减。就像钟摆一样，若摆向一边的幅度减小了，摆向另一边的幅度也会同样减小，左右转化的高度是对称的。

在生活中，我们常常看到这样两类人：一类人很感性，很会笑，随便讲个笑话她便会哈哈大笑，很容易高兴，当然她们也会哭，情绪摆动幅度很大；也有一类人看似理性与麻木，对什么事都没有强烈的情绪反应，如当别人在讲笑话哈哈大笑时，他会说，“这有什么好笑，只不过是一个笑话而已”；当有人因看到电影中的感人情节而哭泣时，他又会说，“这有什么好哭的，只不过是演戏而已”。

生活中无论好的事情，还是坏的事情都很难影响到他。

对于这两类人，你更愿意做哪种人呢？如果你愿意享受生活的快乐与激情，你的选择一定是：前者。但或许你会有所顾虑：“选择前者岂不意味着要承担更多的消极情绪吗？”答案是肯定的。但这并没有任何问题。因为，当我们的生活中充满了喜悦、满足、自豪、信心时，即使强度很大，我们也会有足够的能力与承受力去应对可能出现的负情绪。

不要惧怕负面情绪会干扰到你的生活，更不要因为这种惧怕而关闭了自己丰富的心门，训练出冷酷麻木的处世风格。想想吧，你已经多久没有流过泪了？有多久没有心痛的感觉了？有多久没有笑到肚子痛了？如果你不能表达你的真实感受，没有了喜怒哀乐等丰富的情绪，你将失去独特的、迷人的真我风采。在一档电视节目里，中国的女性抱怨中国男性少有外国人那种高兴的时候像小孩，愤怒的时候敢于拍案而起的真男儿，更难找到富有浪漫情怀的男子，因为我们常常羞于表达，也没有表达方面的训练，久而久之缺少了这种能力。改变这种情况，就要从现在开始，去大胆地接纳你的任何情绪和感受，包括所有的消极情绪。正如钟摆效应所示，你所感受到的悲伤、痛苦等消极情绪越强，所能体验到的欢乐、愉悦等积极情绪也会越多！

人生里的每一次经验都是一笔宝贵的财富，让我们拥有更成熟、更快乐的人生。不明白这个道理的人，会抱怨人生不如意的事情太多，会将消极情绪视为压力、负担；而明白这个道理的人，则不断进步、享受人生、心境开朗、自信十足。



## 负情正价

### 看到消极情绪中的积极动力

#### 学心理，用心理

当你悲伤时，再审视你的内心吧。你将明白，事实上你正为曾使你快乐的事物哭泣。

消极情绪很可能是一种高能量的动力和激情，很多人误解了它们，进而为消极情绪所累。

阿丹前两天因为考试没考好，心理有挫折感。她一直责怪自己平时不够用功，考前没好好准备，考试的时候没仔细看。她感觉自己低人一等，因而很灰心。于是，她故意远离人群，一个人躲在角落里，黯然神伤。

洋子把她的朋友小红最为心爱的偶像签名照给弄丢了。小红很生气，但她想到洋子是她最好的朋友，怎么可以对她生气呢？而且生气是不好的，万一失控怎么办？因此，小红对这件事只字未提。虽然这样，她还是有疙瘩，无法再像以前一样对待洋子。

孜孜在演讲比赛预赛表现不好，如果在第二轮比赛中没有很好的成绩，她将被彻底淘汰，无缘决赛。她感到非常沮丧。她这样安慰自己：

“上次没有发挥好只是因为我前一天晚上没有休息好。现在，我完全没有必要为下一次的比赛担心。结果如何，不必去管它。但首要的是，要展现出自己最好的水平，要有自信，不能自己把自己打败。”于是，她的消极情绪立刻转化为一种放松的心态，一种坚定的信念。结果孜孜在第二轮的比赛中成绩优异，而且最终夺取了演讲比赛的第一名。

以上三个故事呈现出的是对待消极情绪的三种态度与处理方式。

第一种：放任型。当消极情绪产生时，任由其牵制自身的一切思想、感受和行为。影响层面小则个人心情不愉快、生活功能受到限制，大则人际关系出现问题，

更严重的是他们可能因一时冲动，犯下不可避免的失误，造成生命、财产的损失。

第二种：压抑型。由于对消极情绪感到害怕、恐惧，担心自己若感受到生气、愤怒、悲伤、沮丧、紧张、焦虑等情绪，情况会更加糟糕，甚至会发生无法预测的后果，或者认为一个理性成熟的人不应该表现出自己的消极情绪，因此就极力压抑、控制自己的情绪。但是，没有表现出的情绪并没有自动消失，所以原本被引发的情绪仍会间接地影响自己或者人际关系等。

第三种：积极应对型。承认消极情绪产生的合理性，允许这种情绪的存在并坦然接受。但并不任由这种消极情绪来控制自己，而是积极应对，冷静分析情况，分析问题产生的原因，并进一步地将消极情绪转化为积极情绪，使其朝着健康、良好的方向发展。

第三种类型的处理消极情绪的方式，在心理学中形象地比喻为“从柠檬中提取柠檬汁”的策略，指的是从坏事中获得好事或者从痛苦的经历中发现有益的东西。柠檬象征着辛酸与痛苦；柠檬汁象征着甘甜与快乐。酸与痛的生活中蕴藏着获得快乐的机会。当出现消极情绪时，如果人们能换个角度看问题，就会发现眼前的逆境和痛苦正好能使你获得一种机会去得到快乐。这就是乐观主义的态度。

“从柠檬中提取柠檬汁”的策略表明了这样一种理念，即消极情绪很可能是一种高能量的动力和激情，很多人误解了它们，进而为消极情绪所累。如果能正确地认识并有效地利用消极情绪，便可将其转化为强大的动力与积极的情绪。

“从柠檬中取柠檬汁”的策略可广泛应用于一切消极情绪中。一名心理咨询师对其来访者的话便是这一策略的很好运用。

来访者：“昨天我被老板炒鱿鱼了，我感到无比沮丧。为什么不幸总是降临到我的头上？”

咨询师：“这确实是一个不幸的消息。但你有没有想过不用上班的好处？”

来访者：“有什么好处？”

咨询师：“正好你有了一些时间做你自己喜欢的事。你可以静下心

来认真规划一下你的职业生涯与人生旅程；你还可以接受各种专项训练。一旦你有了更清晰的职业规划，具备了更好的专项技能，就会在一个更高、更理想的工作平台上施展你的才华。”

在运用这一策略时，要培养善于从苦涩柠檬中提取甘甜柠檬汁的技能。很多时候，你之所以陷入一系列的负性情绪中，在于你将自己所有的思想与念头集中在了那些苦涩的柠檬身上，你的脑海里充满了悲、苦、涩、恼，这些思想越来越膨胀，你也越来越感到窒息。而如果将自己的视角转移一部分出来，看到黑暗里的光明与苦涩中的甘甜，那么，你的心境将会完全不同，而你也会收获不同的结果。例如，有些朋友遇到一些事情，觉得自己被伤害、忽视或激怒了。所以，他满脑子都是这样的想法：

- ▶因为上司太严厉了，所以我不开心。
- ▶因为这个产品太少人知道了，所以我难以推广。
- ▶因为最近经济不景气，所以我的业绩不好。

现在，我们运用“从柠檬中提取柠檬汁”的策略来进行一下思想的改造：把句子中的“果”变为它的相反词，再把句首的“因为”二字放在最后，这些话便变成了：

- ▶上司太严厉了，所以我很开心，因为……
- ▶这个产品太少人知道了，所以我很容易推广，因为……
- ▶最近经济不景气，所以我的业绩可能会更好，因为……

怎么样？运用这一策略之后，原有的消极情境和其强度是不是减弱了很多？希望之光与积极情绪是不是增强了很多？

## 心理变通

在这里失去，可以在别处收获

### 学心理，用心理

在审视某一客观情境时，换个角度，也许就会看到别样的风景。

幸运只能引导我们走向世界的一端，不幸却能扭转方向，让我们看到世界的另一端。

我们所处的这个世界，没有绝对的好事，也没有绝对的坏事；没有绝对的顺境，也没有绝对的逆境；没有绝对的正确，也没有绝对的错误。

如今已 70 多岁高龄的中华医学会会长钟南山，依旧精神矍铄，身体健康。然而在几年前，他也曾得过一场病。一天晚上在睡梦中，钟南山感觉到自己心脏不舒服，胸闷，有点呼吸困难。到医院检查后发现，是心脏发生了小面积的心肌梗死。由于发现得早，钟南山很快就康复了。

这次生病对钟南山的打击很大。他的心情一度变得极为沮丧，情绪一落千丈，对于自己的身体状况感到非常悲观。直到一天，他接到在北京工作的表哥电话后，心情由阴转晴。表哥第一句话是：“祝贺你！”接着，表哥说：“之所以祝贺你，第一，你这个病没有发生在出差途中，可以很及时地到医院；第二，梗死的只是很小一段血管，不是重要部位；第三，这件事正好给你一个警告，你要注意身体了！”

表哥的一席话让钟南山的心情豁然开朗。是啊，如果不是这次小小的意外给我敲响了警钟，自己可能还会像以前那样吃东西喜欢煎炸油腻，喜欢吃肉，不喜欢吃菜，工作起来忘记休息……如果这些坏习惯都能改掉，这件坏事不正可以变成好事吗？

钟南山的转变极好地体现了“合理变通”。在心理学上，“合理变通”作为重要的心理调适方法，指的是个体通过对外部信息接收角度和强度的转换，或对原有心理认知在重组、迁移、升华的基础上予以整合，使外部刺激与心理认知互为进退地实现协调一致，以避免心理矛盾冲突激化所造成的心理困境。

合理变通是一种对消极情绪进行转化，使之朝积极、健康方向发展的有效方法。在心理学上，合理变通的主要方式可以概括为以下几种：

#### □回避法——转移注意力，耳不听心不烦

回避外部刺激包括客观回避与主观回避。客观回避指尽可能地躲开导致心理困境的外部刺激。在心理困境中，人的大脑里往往会形成一个较强的兴奋灶。回避了相关的外部刺激，可以使这个兴奋灶让位给其他刺激引起的新的兴奋灶。兴奋中心转移了，也就摆脱了心理困境。主观回避指通过主观努力来强化人的本能的潜在机制，努力忘掉，或压抑自己不愉快的经历。在主观上实现兴奋中心的转移。注意力转移是最简便易行的一种主观回避法。在痛苦愁闷的时候，集中精力动手去干一件有意义的事，自然就回避了心理困境。

#### □转视法——换个角度看问题，横看成岭侧成峰

并不是任何来自客观现实的外部刺激都可以回避或淡化。但是，任何事物都有积极和消极的方面。同一客观现实或情境，如果从一个角度来看，可能引起消极的情绪体验，使人陷入心理困境；如果从另一个角度来看，就可以发现它的积极意义。因此，在审视、思考、评价某一客观现实情境时，学会转换视角，换个角度看问题，常会使人感到痛苦不堪的心理困境化为乌有，从而使消极情绪体验转化为积极情绪体验，走出心理困境。

#### □升华法——以积极取代消极，变挫折为财富

心理升华法指的是运用心理位移，选择一种新的、高层次的、积极的、利于他人和社会的心理认知代替旧有的心理认知，从而改变消极的心理状态，并获取

更大的成功。“失败乃成功之母”“化悲痛为力量”就是从失败的消极因素中，认识其中蕴涵着的积极因素，使之成为个体奋发图强，取得成功的动力和契机。

### □ 补偿法——改弦易辙不变初衷，失之东隅收之桑榆

人们难免会因一些内在的缺陷或外在的障碍和其他种种因素的影响而受挫。这时，人们往往会采取种种方法来进行弥补，以减轻、消除心理上的困扰。这在心理学上称为补偿作用。一种补偿是以另一个目标来代替原来尝试失败的目标，如著名指挥家日本的小泽征尔，原是专攻钢琴的。他在手指摔伤，灵敏度受到影响后，一度十分苦恼。后来他毫不犹豫地改学指挥而一举成名，从而摆脱心理困境；另一种补偿是凭新的努力，以期某一弱点得到补救，转弱为强，来达到原来的目标。心理补偿的适当运用，将有助于人生境界的拓展。但应注意两点：一是不可好高骛远，追求不可能实现的补偿目标；二是不要受赌气情绪的驱使。

### □ 自慰法——酸葡萄心理和甜柠檬心理

这种方法用在调节心理平衡上是非常有效的。当事情已成定局，无法挽回，就该宽慰自己、接纳自己，承认现实。这比垂头丧气、痛不欲生要好数倍，也不会使自己因过于情绪化而走向极端。契诃夫是一位对人的心理有深刻研究的大文豪。他曾对一些心理不平衡并由此萌生自杀念头的人写过这样一篇箴言式的短文：为了不断地感到幸福，那就需要“事情原本可能更糟呢”。要是火柴在你的衣袋里燃烧起来了，那你应当高兴，而且要感谢上苍，多亏你的衣袋不是火药库；要是穷亲戚来别墅找你，那你不要脸色发白，而要喜洋洋地叫道：“挺好，幸亏来的不是警察！”要是你的手指头扎了一根刺，那你应当高兴：“挺好！多亏这根刺不是扎在眼睛里……”这种方法在俄国被称为契诃夫法则。

### □ 幽默法——用自嘲、嬉笑等方式化解自身的困境与情绪

据说，大哲学家苏格拉底有一位脾气特暴的太太。一天苏格拉底正当与客人谈话时，太太突然跑进来大闹，并随手将脸盆中的水泼在苏格拉底身上。局面何

其尴尬？这对一个稍有血性的男子汉来讲都是无法忍受的。苏格拉底却笑了一笑，说：“我早知道，打雷之后，一定会有大雨。”一言解颐，他妻子也禁不住笑出声来。很多时候，运用自嘲、嬉笑等幽默法可以很好地化解矛盾、冲突，使自身从困境与不良的情绪中摆脱出来。

## ACT 疗法

### 当你越想逃离，痛苦越会跟紧

#### 学心理，用心理

痛苦让你觉得苦恼，是因为你惧怕它、责怪它；痛苦会紧追不舍，只是因为你想逃离它。

去爱痛苦吧。不要违逆，不要逃避，去品尝痛苦深处的甜美。

黑兹在成为专业心理学家之前，曾是一名深受心理疾病折磨的患者。在他 29 岁那年，以北卡罗来纳州立大学助教的身份参加一场会议。当他想发言时，却发现自己居然一句话都说不出。面对着会场上所有人的目光，他只能徒劳地开合着嘴。那是他第一次发病。

这一症状随着会议的结束自然消失了。然而，在几天后的一场会议上，同样的情况再次上演。而且，更为糟糕的是，这种状态在接下来的两年里，反复发生，而且越来越频繁。黑兹完全被击垮了。在他 31 岁那年，已经无法正常说话，不敢坐电梯，不敢去电影院，也不敢去餐馆吃饭。这也大大影响了他的教书生涯，上课时，黑兹的大部分时间只能让学生们观看投影，可就是放投影这个简单的动作，也会因为双手颤抖而无法完成。

如今，已至花甲之年的黑兹早已摆脱了这种痛苦，并成为心理学专业的领军人物。取得这样的成就，得益于他所创立并致力于推广的新理论——“接受与实现疗法”。

接受与实现疗法简称 ACT 疗法。这种疗法基于这样的思想认识：幸福并不是人生的常态，“人总会遭受痛苦”；而且，当人们竭力地想控制自己思维的时候，很难去考虑生命中真正的大事，反复地关注伤口，企图治愈伤口，只会让人



更难从痛苦的泥潭中爬出来。因此不要与消极情绪作斗争，不要回避痛苦，不要躲避伤害，而是将其作为生活的一部分来接受，然后集中精力确立我们的价值观并竭力去实现它。

黑兹所创立的 ACT 疗法是一种不同于认知疗法的新理论。认知疗法强调要迎头痛击消沉思想，并最终改变它。而 ACT 疗法则强调要乐于接受消极情绪，由此才更容易找到生命的真正价值所在，并坚持向这个方向发展。二者的不同，可用下面例子来说明。

有时，你可能会有这样的想法：“我脸上的这块黑斑实在太难看了，我羞于见人”或“要面对这么多的听众，我可不敢去出席这样的会议”。对于这些想法，认知疗法心理医生会这样引导你：你脸上的这块黑斑其实并不难看！即使面对这么多的听众，你也不必紧张！依靠这种方式，医生帮助对方建立更实际的想法。

然而，ACT 疗法不会试图去肯定或否定你的想法。“脸上的黑斑难看”？也许是这样的，但也许根本没有人会在意你脸上的这块黑斑，也许有人还会觉得瑕不掩瑜。总之，ACT 疗法会引导你去接受现实，然后寻找更有价值的关注对象与关注目标。具体来说，ACT 疗法有两大步骤：

### □ 第一步：接受并削弱消极的心理力量

当我们试图赶走痛苦时，很可能会适得其反，把它变成一种折磨我们的力量。就好像尽管节食的人不断告诫自己“我不能吃比萨”，最后却在暴食中埋葬了自己的减肥梦一样。因此，我们应该承认，消极的想法会贯穿人生命的始终，与其试图赶走这种想法与情绪，不如集中精力追求自己所重视的人生价值。有一天，当我们愿意感受消极的想法时，就会发现我们更容易看出生命的方向。而如果我们一直精疲力竭地尝试控制自己的思维，我们就无法考虑重要的事情。

因此，ACT 所做的不是试图挑战所遇到的种种消极心理，而是试图削弱这些消极心理的力量。

## □ 第二步：找到实现个人生存的更高价值

通过找到实现个人生存的更高价值，扩展、强化积极情绪来达到排挤消极心理与消极情绪，改变身心状态、提升生命质量的目的。这是 ACT 疗法最为重要的步骤与核心内容。

例如，很多人的生活单调、乏味，或者忙于生计而意识不到自己的价值。ACT 专家会建议你通过诸如写墓志铭等方法找回自信。他们还会让你自己定义什么是好家长，什么是好员工，让你意识到人生中有什么事情是必须要完成的，如何度过周末及怎样追寻自己的信念。这些建议的目的并不是用各种各样的活动塞满你的日程表，而是让你意识到自己所追求事物的目的与意义。比如，你喜欢钓鱼，那是因为钓鱼时你可以和家人共度美好时光，可以置身大自然，或者享受独处的惬意。总之，找出所有有关钓鱼对你的个人意义的一切所在，从而建立积极的信念与情绪，改善身心状态。

ACT 疗法在实际运用中表现出了广泛的适用性。例如，帮助人们成功“去瘾”。ACT 鼓励“瘾君子”接受他们需要毒品的事实和一旦戒除后会给他们身心带来的影响，然后帮助他们领会到，除了从毒品上获得安慰和满足外，人生还应该有怎样的追求。研究表明，毒瘾者经过 12 步 ACT 治疗后，对毒品的依赖性明显减少，这一疗法对 67 名烟瘾者也同样有效。ACT 还可以被用来帮助那些患有慢性疼痛的患者早日回到自己的工作岗位上。

最引人注目的发现是 2004 年的那次试验。南非 27 名癫痫症患者接受了 9 个小时的 ACT 治疗后，癫痫发作的频率明显少于那些接受普通安慰剂治疗的患者。对于这一“奇效”，黑兹认为，这与人们学会将自己的挣扎，甚至疾病发作，看作我们生命完整而正当的一部分有关。

由于 ACT 疗法不俗的成绩，它已被誉为“继行为疗法、认知疗法后，美国兴起的第三波心理疗法”。目前，美国已有 1.2 万名心理专业人士接受了 ACT 疗法的培训，黑兹的理论在 18 个国家都有追随者。

## 利导思维

### 用积极的思维引导情绪发展

#### 学心理，用心理

态度就像磁铁，不论我们的思想是正面抑或是负面的，都会受到它的牵引。

思想就像轮子一般，使我们朝一个特定的方向前进。

卓玛陪同丈夫到沙漠里参加演习。这是一段难耐的日子：极高的沙漠温度，没有任何人可以聊天。生活孤单寂寞。卓玛非常难过，于是她开始写信给自己的父母，说自己想要抛开这里的一切回家。不久后，她接到父亲的回信，内容很短，只有简单的两行，然而正是这两行文字永远烙印在她心中，甚至完全改变了她的生活，信中这样写道：“两个人从牢中的铁窗望出去，一个看到泥土，一个却看到了星星。”

卓玛看到父亲短促而有力的回信时，不由得心头一颤，她终于明白了父亲的良苦用心，惭愧之至的她决定要在沙漠中找到星星。于是，她开始努力地当地人交朋友，开始研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物，又深入探讨和学习有关土拨鼠的知识，还对当地人的纺织、陶器产生了兴趣。一有时间，她还会陪着当地居民一起去观看沙漠日落，也着手寻找那些几万年前，当初沙漠还是海洋时留下来的珍贵海螺壳。卓玛的生活发生了翻天覆地的变化，一个曾经令自己难以忍受而又十分厌恶的环境如今却变成了一人令人兴奋、流连忘返的地方，她再也不想离开这个地方了。

沙漠没变，人没变，甚至是所有的事情都没变，可是卓玛的生活却发生了巨大的改变，其原因在于卓玛的心态发生了变化，更深层次的原因则是卓玛的思绪，

即思维方式发生了变化。

思维决定情绪。负性情绪的产生大多由不健康的思维所致。例如，面对同一件事，有些人会产生并陷入糟糕的情绪状态无法自拔，而有些人则会泰然处之并以昂扬的精神斗志去应对。之所以出现这两种不同的情绪状态，在于二者运用了不同的思维方式。

总结起来，当人们面临对自己不利的负性情境、困难、挑战、压力等状态时，常会采取两种截然不同的思维方式——弊导思维与利导思维。弊导思维，指的是在遇到困难挫折时将自身的主导思维活动指向令人恐惧、消沉和可能导致失败的事物上。利导思维则，指的是以积极心态去考虑问题，常能使人的心理和情绪发生良性变化，得出有利的结论。

利导思维是一种乐观的思维方式，反映了一个人积极向上的生活态度。经常进行利导思维对人有很多好处：一是使人们产生积极的情绪体验，有利于应对各种负性情境与负性情绪，战胜困难与挫折，从失落、悲观等情绪中摆脱出来；二是有利于人的身心健康；三是有利于搞好人际关系。

那么，怎样培养积极的利导思维呢？心理学家指出，训练与培养利导思维可从培养肯定性思维、感恩式思维、开放式思维、乐观性思维，以及可能性思维这五大思维方式着手。

### □ 肯定性思维

肯定性思维的要点包括：相信好的结局；坏的事情总有好的一面；逆境也可成顺境，绝望中会有希望。

浅野一郎曾是日本的水泥大王。他在年轻的时候穷困潦倒，决定去东京谋生。初来乍到的他在东京遇到了很多困难，处于饥寒交迫之中。一日，他饥渴难忍，颇费周折之后，他在街角的一个位置看到了水，不过那个水是要花钱的。旁边许多围观的人都在抱怨，“东京这个鬼地方真不适合人生存，连水都要花钱买！”“东京的物价太高了，不仅不适

合生存,也不适合做生意!”然而,这时候的浅野一郎却感觉心头一亮:

“东京这个地方居然连水都能卖钱!我浅野在这里生活下去绝对不成问题。”怀着这样心态的浅野一郎从此走上了创业之路,并成为日本大名鼎鼎的水泥大王。

“水居然都要钱”和“水居然都能卖钱”,两句话貌似相同,却反映了两种截然不同的思维:前者是对眼前现实的否定,并进而对之前理想的否定;后者则是对眼前现实的肯定,并在这一肯定之下发现了商机,成就了自身的理想。由此可见,肯定性思维有助于事情朝着积极的方向发展。

#### □感恩式思维

对于自己的困境,不是抱怨,而是感恩。这种思维方式将使自己受益无穷。

传说,有一个瞎子性格十分开朗,生活非常愉快。有人问他,作为一位盲人,你不感到痛苦吗?盲人回答说:“我痛苦什么呢?和聋子相比,我能听见声音;和哑巴相比,我能说话;和下肢瘫痪的人相比,我能行走。我已经很幸福了!”

#### □开放式思维

在过去经验的影响下,很多人会形成一种思维定势。这种思维定势是一种惰性思维,封闭性思维,缺乏灵活性、变通性及创造性,表现出极大的误导性和束缚性。比如,“一朝被蛇咬,十年怕井绳”,就是用过去经历的痛苦经验来推断当前发生的事端,因噎废食。因此,要进行利导思维,必须消除思维定势的消极影响,树立开放式、创新式思维,不断吸纳新的信息,丰富自己的头脑。

### □ 乐观性思维

乐观性思维与利导思维有着本质的一致性：在无能为力的情况下，改变自身认知，学会忽略对自己不利的事情，重点关注有利的方面，从而实现心态与情绪的好转。

### □ 可能性思维

不要让“我不行”的思维方式与负面暗示影响到你。要尽可能确立可能性思维，其要点包括：承认自己的不足，但坚信自己通过各种努力后不比任何人差；确信自己是最棒的；有效运用积极的潜意识。

以上五种思维方式是利导思维的具体体现，也是培养利导思维所需要重点确立的思维方式。这些思维方式的形成，将真正有助于你走出消极情绪，并将消极情绪转化为积极情绪与积极行动的力量。

## 活在当下

当下好了，就不要多想其他

学心理，用心理

不要让过去的不愉快和将来的忧虑像强盗一样抢走你现在的愉快。把握现在，成就未来。  
对过去执着和未来恐惧的人百分之百要失败。

生活中，你常常会面临一些看似难以决断的两难选择，假设你花了 60 块钱买了一张今晚的电影票，准备晚上去电影院看电影，不想临出门时天空突然下起了大雨。这时你该怎么办？如果你执意要去看这场电影，你不仅要来回打车，增加额外的支出，而且还可能面临着被大雨淋透、感冒发烧的风险。可是，如果你不去，你不但损失了 60 块钱，还会错过一次看那场电影的机会。

如果你深入剖析一下这“两难”：一面是无可挽回的损失，一面是为挽回损失进行的更大的成本投入。相信你就会很容易地做出选择：对于无可挽回的损失，就不值得我们再投入成本。然而，很多人因为怕浪费了买电影票的钱，还是会选择去看那场电影。这种对“浪费”资源的担忧和害怕，在心理学上便是“沉没成本谬误”。

2005 年，李琴将其位于北京朝阳区的一套房子卖掉了。但不料，卖掉之后，房价以惊人的速度上涨。看到这形势，李琴暗自算了一笔账，她那套房子是 96 平方米，若按现在的行情，直接亏损就是几十万元啊。如果这笔钱属于自己，儿子这十多年的学费岂不不用愁了？

这么一盘算，李琴别提有多后悔了。不管见了谁，同事也好，朋友也罢，甚至是路边的陌生人，她都会凑上去念叨自己那套房子的事情。她的念叨加上别人的附和，造成的结果便是她的心情每况愈下，直至严

重影响了她的生活：晚上的睡眠质量急剧下降，夜夜梦到那套房子，不是梦到房子根本没卖，就是梦到自己将房子现在的主人赶走了，醒来后又陷入懊恼之中，以致整夜失眠。仅仅半年时间，她的体重就下降了十几公斤，人也变得憔悴不堪。

李琴心情郁闷，不是因为她此刻正在经受什么事情的折磨，而是她沉浸在过去一些郁闷的、无法挽回的事情中。

如何克服这种“沉没成本谬误”及其所带来的负性情绪？心理学家埃克哈特·托利一语中的：“活在当下，培养积极的情绪情感体验！”

“活在当下”是一种全身心地投入人生的生活方式。当下，是过去与现在的联结点，是你现在正在做的事、周围一起工作和生活的人、现有的处境、现在的心情。活在当下，就是要你把关注的焦点集中在这些人、事、物上面，全心全意认真地去接纳、感受、投入及体验这一切。

为什么要活在当下？因为当下是最宝贵的：首先，它是唯一，也是所有你能拥有的。你的整个生命就是在这个永恒当下的空间之中展开的，而这个永恒的当下也是唯一不变的常数。生命就是当下，你的生命从来没有一刻不是在当下，将来也不会有。其次，当下是唯一能够带你超越心智局限的切入点，它可以让你进入无时间性且无形无相的本体范畴。

卡耐基曾说：“明天的重担加上昨天的重担，必将成为今天的最大障碍。要把未来像过去那样紧紧地关在门外……未来就在于今天。”真正能够把握今天、活在当下，充分汲取当下力量的人，便能够不为过去所拖累，不为无法挽回的事情而悔恨，不为未来而焦心，将全部身心的能量集中在此时、此刻、此地、此情之上。具有这种品质的人，他的生命也因此具有了一种强烈的张力与热情洋溢的活力。

有一个青年特别喜欢收集漂亮的琉璃，一旦碰到样子特别的琉璃，无论花多少钱都要想方设法地买下来。有一天，他在跳蚤市场上发现了



绝无仅有的琉璃貔貅，花了很高的价钱把它买了下来。

他把这个宝贝放在包里，兴高采烈地返家。谁知由于小偷用刀划破了包，琉璃“咣当”一声从包里滚下来，摔得粉碎。这位青年听到清脆的响声后居然连头也没回，继续向前走。

这时，路人对他大声喊道：“小伙子，你的东西摔坏了！”青年仍然是头也没回地说：“摔碎了吗？一定是摔得粉碎，没法修复了！那我就没必要停下来浪费时间了！”说着，他的背影消失在茫茫人海中。

“不为打翻的牛奶哭泣”“不为摔碎的琉璃叹息”。这是一种以释然的胸怀从容应对生活的气度，更是一种接纳当下、活在当下从而能够以超然的态度驾驭当下的才能。

活在当下，是培养积极情绪情感体验的基础。活在当下的时候，人们的心灵是宁静的，没有喧嚣与纷扰，没有欲望与奢求。在这种状态下，人更容易看清生命的本质、生活的意义，更容易与当前的现实产生无缝联结，真正地与现实世界表现出新奇，对自己的心理状态保持充分的觉知，也更容易在内心深处充满坦然、喜悦、满足等积极情绪。

如果我们眼前的工作里没有喜悦、容易或轻快，并不表示你需要改变你的工作内容。只要改变工作的方法就足够了。“如何”始终都比“什么”重要。试试看，能否更专注在做的上面，而不是通过做所要达成的结果上面？对做呈现的一切，给予全部注意力。而我们也不可能对某件事给予全部注意的同时又抗拒它。

当我们尊重当下的时候，所有的不快乐和挣扎都瓦解了。生命开始流动着喜悦和容易。当我们的行动出于当下的觉知时，不管你做什么，都会注入一份质量、关怀、和爱，即便是最单纯的一个行动也不例外。

## 心理暗示

### 你应该时刻关注的心理力量

#### 学心理，用心理

无论遇到任何事情，积极心理暗示，都能够对我们的心理、行为、情绪产生一定的积极影响。

自我突破的能量与自我限制的能量同存在于内在的意念力之中。

在比利时的列日大学附属医院，医生们用“催眠麻醉术”成功地为一位 60 岁的老人摘除了身体左侧皮下的脂肪瘤。在开刀时，医生不给病人施用任何麻醉药剂，只是在一名女士的语言暗示下完成了切除、缝合的整个过程。但老人在一小时的手术中，竟没有感到一点疼痛。这家医院自 1992 年引进催眠麻醉技术以来，已有 4300 多名病人接受过这种状态下的手术。采用此种麻醉方式不仅仅副作用小，而且刀口部位出血也少。

这一实验只是科学家们为“探求意念的力量”所进行的不可思议的无数实验中的一个。另外的实验还包括利用意念力治疗哮喘病，运用虚拟空间减轻被严重烧伤患者的疼痛，用意念假想自己的一个小手指去推动一件巨大的重物，利用语言暗示改变人的心理、行为及机体的生理机能等。

通过这些不可思议的实验，科学家们以无可辩驳的事实证明：人类具有一种非物质的意识力，它确实能影响物质的变化。这种非物质的意识力，也称意念力，具有无所不在的神奇魔力。

19 世纪由费朗兹·安乐·梅兹默最早发现，并于 20 世纪在医学界等领域广泛使用的催眠术，也称梅兹默氏催眠术或暗示，运用的便是这种神奇的意念力。据有关资料显示，催眠术不仅可催眠、止痛，也可使人受伤、致病。当施术者暗

示一枚普通的硬币放在手上会烫伤你时，几分钟后你会发现放置硬币的部位会出现剧痛和被真正烫伤所产生的水泡。而更加不可思议的是，当施术者暗示你的手上放了一块冰后，很快你的手上就会出现被冻伤的痕迹。但需要说明的是以上症状并不是每一个人都能出现的，一般来说，那些易受周围环境影响的人，如一些女性、抑郁、内向的人出现的概率较大。

意念力是大脑作用的一部分，它是一种携带有大量信息的特殊能量。在国外，意念力也被称为超感觉力或第六感。弗洛伊德将人的意识分为意识与下意识两个部分。前者分量很小，它仅代表人格、外表。后者分量很大，其中隐藏着巨大的潜力。瑞士心理学家荣格又将弗洛伊德的下意识分为浅层个体无意识和深层集体无意识两个部分，但在这个无意识里储藏着重发展进程中的大量信息，而这个无意识就是我们所说的意念力。

然而，虽然意念具有神奇的魔力，但其功能具有两面性，作用可以是积极的也可以是消极的。积极的暗示可以帮助被暗示者稳定情绪、树立自信心、战胜困难及挫折，赋予人们自我突破的巨大力量；而消极的暗示则只能起到相反的作用，赋予给人们的只能是自我限制与自我毁灭的力量。因此，人类自身所具有的自我突破的力量与自我限制的能量同时存在于意念力之中，并接受着这种意念力的指引。

二战时，德国纳粹在一个战俘身上做了一个实验：将战俘四肢捆绑，蒙上双眼放到手术台上，并告诉这个战俘说：“我将要拿刀把你的手腕割破，让你的鲜血流尽，然后我要记下你的死亡记录。”战俘万般惊恐，百般求饶，但终归无望。纳粹在战俘交代完遗嘱后，开始搬动器械，一块冰块，一个铜盆子，并在天花板下面系上一个水袋。

德国纳粹只是用冰块划了一下战俘的手腕，接着捅破天花板上的水袋，让水一滴一滴地滴到铜盆子里。铜盆子发出清晰可闻的“滴答，滴答，滴答”声，房间里安静极了，战俘就这样静静地听着“自己血液滴到铜盆子里的声音”，没过多久，战俘开始全身痉挛，10分钟后，战俘

的嘴唇发白，脸色发青，30 分钟后，战俘呼吸急促，面部表情非常恐怖，到 45 分钟时，这个战俘突然爆发出一声惨叫，之后气绝，死在了手术台上。

之后，医生鉴定，战俘没有受到任何外伤，只不过是纳粹“割破他手腕”的死亡催眠下恐惧而亡。

纳粹并没有抽战俘的血，滴水之声是模拟的水声。这滴水声音给战俘的是自己手腕流血的声音暗示：耳听血滴之声，想着血液行将流尽——死亡的恐惧，瞬时导致肾上腺素急剧分泌，心血管发生障碍，心功能衰竭。由此看来，消极的心理暗示给人带来的危害有时甚至是致命的。

无论遇到任何事情，如果我们能有意识地运用积极心理暗示的作用，就能够对我们的心理、行为、情绪产生一定的积极影响。积极自我暗示的方法从实质上来说，是通过运用一些自我激励式的语言，将积极的思想意识渐渐地、悄悄地注入自己的脑海中、自己的身体里，从而激发起自身高昂的、乐观的心境与意志。进行积极心理暗示时，要注意：

□ 选用那些简短、具体、直接、肯定的语言，同时用鲜明的图像化方式来加强自我暗示的效果。

例如，一些备战高考的高三学生常常会出现焦虑、紧张、心情烦躁、恐惧等心理问题。此时，可以利用积极的心理暗示力量。当坐在书桌前开始学习时，可以先在大脑里回忆一下让自己最自豪、最愉快的场景，或者想象如果自己获得好成绩后的成功场面。而且，场面一定越鲜明、越生动越好，这种想象会振奋其精神，提升其自信，从而直接提升学习的效果。

□ 长期坚持、持之以恒，经常、反复地运用积极的、自我激励式的语言。

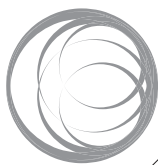
偶然的、不坚定的自我暗示难以达到效果，而反复的、经常的积极自我暗示则会使这一思想坚定地铭刻在潜意识中。

□自我暗示能否成功，完全在于能否反复练习。

因此，你可以利用每一个你可以利用的机会加强自我暗示。比如，早上醒来时抽出几分钟的时间，给自己加油；独自沉思时，利用几分钟的时间想想自己的暗示语，在心中默念三遍；你还可以运用录音催眠法，将选好的暗示语，录下来，每晚睡觉前听半个小时。这种方法是一种平心静气、潜移默化的心理运动，长期坚持定能取得理想的效果。



## 第9章



# 你要学会驾驭情绪

对于每一种降至你身上的情绪，保持一种坦然与欢迎的态度。并以你聪明的智慧去和它们周旋。无论事情多么的棘手，无论找上门来的是焦虑，还是压力，或是愤怒、抑郁。体验过后，你才会经受洗礼；体验过后，你也才会获得真正的心智水平的提升。

## 话别焦虑

### 你真的想清楚为什么忧虑了吗

学心理，用心理

只要怀着真诚的信心对自己说“不算啥，没什么”，你的焦虑情绪就会减少到最低程度。  
世上本无事，只是焦虑的人多了，便有了事。

焦虑已成为了现代人的一种生活常态。妈妈担心孩子晚归出事，大学生担心找不到工作，中学生面对考试夜不能寐，进入考场心悸、头晕；白领讨厌没完没了地加班，运动员比赛水平难以正常发挥；相恋中的情人，长时间收不到对方的信，假设良多，烦躁不安；夫妻为对方的万一出轨担心。这些都是我们人类常见的一种情绪状态——焦虑。

在撒哈拉大沙漠，有一种土灰色的沙鼠。每当旱季到来之时，这种沙鼠都要囤积大量的草根，以准备度过艰难的日子。因此，在整个旱季到来之前，沙鼠都会忙得不可开交，在自家的洞口进进出出，满嘴都是草根，辛苦的程度让人惊叹。

但有一个现象很奇怪，当沙地上的草根足以使它们度过旱季时，沙鼠仍然要拼命地工作，必须将草根咬断运进自己的洞穴，这样它们似乎才能心安理得，感到踏实，否则便焦躁不安。

而实际情况是，沙鼠根本用不着这样劳累和过虑。经过研究证明，这一现象是由一代又一代沙鼠的遗传基因所决定的，是出于一种本能的担心。因此，沙鼠所干的事情常常是相当多余又毫无意义的。

以沙鼠的行为反观人类，你是否发现人类与沙鼠之间的某些共性？尤其是当



人们陷入焦虑的状态时，不也是在做着一些相当多余而又毫无意义的事情吗？

按照心理学家的观点，焦虑是指一种缺乏明显客观原因的内心不安或无根据的恐惧，预期即将面临不良处境的一种紧张情绪，表现为持续性精神紧张（紧张、担忧、不安全感）或发作性惊恐状态（运动性不安、小动作增多、坐卧不宁、或激动哭泣），常伴有自主神经功能失调表现（口干、胸闷、心悸、出冷汗、双手震颤、厌食、便秘等）。可以说，焦虑是众多心理疾病的罪魁祸首之一，因为心理疾病其实就是精神过分紧张，而焦虑是造成紧张的重要原因之一。

焦虑时一定会有不合理的思维存在，正是其不合理的思维维持着精神的紧张和身体的不正常反应。也可以说，不合理思维是焦虑的本质。

导致焦虑产生的不合理思维主要在于：无根据与过分看重。比如说，孩子晚回家，妈妈焦急万分，坐卧难安。这是因为，妈妈在孩子晚归时，立刻会假想出许多恶性的结果，并由此产生事态非常严重的感觉。虽然她也知道孩子可能根本没有出事，但她总感觉孩子已经出事或者万一出事，虽然万一的事情还没发生，但她明显地已经真实地、强烈地体验到了事情已经发生的真实感受。轻度的焦虑是因为事件而焦虑，而重度的长期焦虑患者，则都是因为焦虑感觉而焦虑，不一定有焦虑事件，焦虑感觉也会向他袭来。

焦虑时，不仅会过分地看重引起焦虑的事件，而且会过分看重焦虑的感觉，因而会不自觉地想方设法消除这种感觉。但心理问题具有逆反性规律，越想消除，这种焦虑感觉越强烈，结果是恶性循环，无法自拔，不但没能消除，反而使焦虑愈加严重。例如，失眠病人，越担心睡不着越睡不着，越想控制胡思乱想，越是胡思乱想。

俗话说，“天大的事不当成事就什么事也没有，再小的事当成事就是大事”。人们总是认为焦虑都是因为事情太大，事没发生在谁身上，只要有了事，谁都不能无所谓。这是一个认识倒错，其实焦虑不怪事情太大，都怪自己对事情过分看重，即“有所谓情结”。越怕着火，火烧越旺。因此，针对焦虑产生的特点，从根本上消除焦虑的途径在于：培养与树立“无所谓”的心态。

如果高考生不对高考过分看重，以一种无所谓的心态去应试，才可彻底消除

焦虑，真正放松。孩子晚归，如果父母这样想，“出事就出事，不出事就不出事，是福不是祸，是祸躲不过，真该出事，在家里急死也是没用，不该出事又何必着急！干脆豁出去，出事活该，有事倒霉”！这样便能达到心理上的放松；失眠病人也可以一种无所谓的心态来看待失眠，不要想着赶快睡着，而是能睡着就睡着，睡不着就睡不着，一夜睡不着活该，天天睡不着倒霉。不是不让它胡思乱想，而是由它胡思乱想，一切都无所谓。

也许你会说，“无所谓”那哪行啊。其实，“无所谓”并不是放任不管，而是“战略上的藐视”，即面对事情时抱着无所谓的态度，而在具体做事时，则要在“战术上重视”。

每当我们焦虑时，都先不要管焦虑的对象是焦虑事件，还是焦虑感觉，或者是焦虑的身体化症状，面是先要毅然地以一种无所谓的态度应对。

## 直面压力

### 顶住压力就能获得新生

#### 学心理，用心理

人就像弹簧，服从弹性定律，在一定限度内弹簧伸长的长度与所承受的重力成正比。但必须是在一定限度内。

上帝对每一个人都是公平的，有的人也许前半生幸福，有的人也许后半生幸福。

美国麻省阿姆赫斯特学院进行了一项很有意思的实验：试验人员用很多铁圈将一个小南瓜整个箍住，以观察南瓜逐渐长大时，对这个铁圈产生的压力承受力有多大。最初，他们估计南瓜最大能够承受大约五百磅的压力。

而在实验的第一个月里，南瓜承受了五百磅的压力；实验到第二个月时，南瓜承受了一千五百磅的压力，并且当它承受两千磅的压力时，研究人员必须对铁圈加固，以免南瓜将铁圈撑开。最后，当研究结束时，整个南瓜承受了超过五千磅的压力，才产生瓜皮破裂。

南瓜能够承受如此巨大的压力，那么人类能承受多大的压力？结论是，大多数的人，能够承受超乎想象的压力。但能否真正承受压力，关键在于每个人不同的抗压能力与压力处理方式。

心理学家杰斐博士归纳出大多数人的压力处理方式：第一种人是处理得极好的人，他们在高度压力的情况下意气风发，愈挫愈勇，愈干愈起劲；第二种是根本不去处理压力的人，他们会变得非常紧张，以至于一遇到压力，就完全动弹不得；第三种人是自以为把压力处理得很好，实际上却大谬不然，因为表面上他们似乎神色自若，冷静自持，但内心却急得像热锅上的蚂蚁。他们其实是以麻痹自己来适应压力的。

第一种人，通常是我们所熟识的强人形象。为什么他们能愈挫愈勇？芝加哥大学的柯巴沙博士认为，有三个人格特征是强人们所特有的，这些特征让他们能够抵抗压力。这三种特征是：执着于所做的事情；感觉生命在掌握之中；将改变视为挑战而不是威胁。这三种特征的存在有助于说明，为什么在同样的环境压力之下，有的人不是头疼便是胸口闷，而有的人却生龙活虎。

也正是由于这三种特征的存在，让这些强人们成为应对压力的高手。他们敢于直面压力源，会针对其能力可控制范围内的问题，采取行动加以解决，并将无力应对的问题暂时搁置或求助于人。他们已经掌握了有效的压力应对技巧。

不同的人技巧各不相同。比较实际的做法还是通过以下三个步骤来处理压力：

#### □ 第一步：自我意识

清晰地评估每种压力情境，以及你应对每种压力情境的方式如何，而且最重要的是注意你对压力的情绪与生理反应如何，这样你就能开始针对什么方式是对你有利的，什么是有害的，产生较清楚的认识。建立一份个人压力日志会很有帮助。你可以借此注意你在针对某些特定压力源时所采取的行动，并同时观察你的后期感受，如舒解、挫折、无助、疲惫等。这样进行一周之后，你就能开始体会出其中的明确模式了。

在清晰评估之后，你可以随之决定你愿为其解决所付出的精力了。人的精力是有限的，因此，切莫妄自浪费你的精力。做到这一点，要诀之一是评估你自己的价值观与目标。这有助于明确生活的重心所在，忽略琐碎的、不值得关注的问题，而在真正重要的问题上集中精力。

#### □ 第二步：自我管理

建立自我管理的首要任务就是制定清晰、具体、随环境变化而适当调整的目标。而且，目标应是略高而适度的。凡是成功与否主要取决于自己努力的事情，期望可以适当高一些；而影响成功与否的客观因素比较多的事情，期望不宜过高，因为这不是个人努力所能完全决定的。

在目标执行的过程中，要学会将目标分解，这是有效的减压方式。不要奢望一下子达到目标。要将大目标分解为多个易于达到的小目标，一步步脚踏实地。每前进一步，达到一个小目标，便去体验一下成功的感觉。

在目标执行的过程中，一个重要的原则与理想的状况还在于能平衡，即懂得如何使工作与娱乐、清醒与睡眠、紧张与松弛、施与和接受等，都保持在平衡状态下。平衡是每一位专于压力管理的人所恪守的要诀。掌握了平衡，就等于是阻绝了通过崩溃之途，而走向最佳表现的大道。

### □ 第三步：自我更新

自我更新是平衡的最高演练。它是一种不断补充失去精力（包括生理与情绪两方面）的程序。它可以避免我们走向精力耗尽、情绪衰竭等状况。如何更新自我，可参考第8章的“情绪转移法”，特别是“情绪枯竭缓解法”。

另外，由弗洛伊德的学生芮克创建的芮克式呼吸法，也有助于你达到自我更新。芮克创建的呼吸方式有十余种，其中最基本的也是最重要的一种呼吸方法如下：平躺于床上，手随意置于身体两侧，膝盖弯曲，脚踩着床，两腿之间留一个拳头宽的距离，放松，将注意力放在自己的呼吸上，张大嘴深呼吸（不是用鼻），吸气时先填满腹部，再填满胸部，吸气一定要尽量多，吸满之后立即自然地吐出去，呼吸均匀而连续，可以发出一点声音。每天坚持半小时，三四天你身上就会有麻麻的感觉，呼吸对了才会有反应，那是身体苏醒（生物开始流动）的标志。大约一个星期或两个星期左右，你的压力就会有大大的缓解。

## 合理泄愤

### 永远不要让情绪积压成痼疾

#### 学心理，用心理

遇到事情，理智的孩子让血液进入大脑，  
能聪明地思考问题；野蛮的孩子让血液进入四肢，  
大脑空虚，疯狂冲动。

当你想发怒的时候，紧闭你的嘴，免得增  
加你的怒气。

李文生，四十多岁，某单位业务骨干，其火爆脾气在单位是出了名的。一次，由于李在技术上的一次差错，领导罚了他数千元。这件事加上前两天与这位领导之间的一点过节，李怒火中烧，气急败坏地扬言要去找领导算账。在多方劝说下，李终于稍息怒气，但他仍无法忍受，于是决定“君子报仇十年不晚”，先辞职不干，给领导个措手不及，然后伺机报复。之后半个月，报仇的冲动情绪虽有些缓解，但当得知那位领导调到外省工作去了，又激起他不平衡的心理，既恨当初为何没把他给揍一顿，又耿耿于怀，“如今铁饭碗也丢了，生活靠自己打拼，仇也没报”。就这样怀着错综复杂的心情，长时间地体验着愤怒冲突情绪，难以释怀。

愤怒是最危险的情绪，正如上述案例那样，有可能会试图伤害我们愤怒的对象。虽然它的强烈程度和带给人的伤痛因人、因事而异，但愤怒情绪常有如下表现：血液涌向四肢躯干、脑部，大脑空虚、心率加快、肾上腺激素分泌增加，产生强大的身心能量。这种情绪在失控情况下，常会迅速升级，引起事态的恶化。这是愤怒最危险的特征之一。

愤怒情绪的另外一个重要特征是，它很少单独持续很长时间。心理学家艾克曼教授认为，恐惧经常先于或者紧随愤怒出现，害怕那些激怒我们的人有可能伤害我们，害怕自己失去控制，伤害他人。有些人会把愤怒和憎恶混合在一起，对

他们所攻击的对象产生厌恶的情绪，或者厌恶自己如此轻易动怒，没能很好地控制自己的情绪。有些人会因为自己生气而感到羞愧，产生负罪感。

作为人类情绪中的一种，愤怒情绪本身并无积极与消极之分。但是，愤怒情绪的表达可能产生积极的、建设性的效果。当然，这就要看这种情绪是否发生在正确的人身上，是否把握了恰当的程度，在恰当的时间，为正确的目的。

几位同事聚在一起为一个研究项目制订计划。迈克对此计划提出了异议，而且言辞恶劣，颇具蔑视性。其中一位同事杰瑞试图向他解释。但迈克又一次打断，言辞更为激烈。几位同事试图不理睬，继续讨论，但仍未能阻止他的挑衅。于是，弗里德出来调解。他以一种坚定的、不容置疑的语气，以及略带愤怒、不耐烦的表情告诉迈克：“我们听到了你的话，但并不赞同，也不准备让你继续这样妨碍我们的讨论。如果你可以保持沉默或者希望帮忙的话就可以留下来，否则最好还是离开。”很明显，弗里德的这种不带怨恨、不带攻击、合情合理且坚定有力的愤怒表达方式起到了建设性的作用：几分钟后，迈克默默地离开了会议室。

然而，在生活中，无论是发怒的人，还是在场的其他人，都会付出不同程度的代价。这种结果并非愤怒情绪本身所导致，而不正确的愤怒表达方式才是罪魁祸首。具体来说，不正确的愤怒表达方式有：

□ 无故迁怒。在没有查明问题真相前，便随心所欲地将怒火发在无辜的人身上。

□ 压抑愤怒。把本该直接向某人表达的愤怒转到自己身上，这也是不健康的。

□ 滥施愤怒。即以攻击性的，怀有敌意的，或不恰当的方式直接将愤怒发泄到某人身上。

正确地调控愤怒情绪，并达到积极的、建设性的效果，需要你把不健康的愤怒方式转为健康的愤怒方式。

第一，运用情绪觉察术，留意自己体内的变化，意识到自己的愤怒并且关注这种感觉。意识到自己的愤怒并关注它，最大的益处是使我们有可能调整或抑制自己的行为，重新评估当时的情况，并且采取最有可能排除愤怒源的行为，从而防止自己被情绪牵着鼻子走。

第二，运用情绪评价术，当你想发脾气时，试试推迟你的动怒时间，迅速冷静下来，重新评估事件。“当你想发怒的时候，要紧闭自己的嘴，免得增加你的怒气。”试试苏格拉底的这个建议。在你想发脾气时，先问一问自己：“该不该”“值不值”“有没有用”“如何超越”，并尝试着通过改变肢体语言或姿势，进而改变面部表情，使自己的怒火得到缓和。

第三，运用同理心法则，遵循让步原则，能不气则不气。“生气是拿别人的错误来惩罚自己”，而且，人人都有权根据自己的选择来行事。因此，如果可以，压制住你的怒火。压制不同于压抑，其差异在于你的意识。例如，如果你因为不想引起争端而下意识地忍下怒火，这叫压制；如果你只是敢怒不敢言，无意识地将怒气藏起来，没有排泄掉，这叫压抑。

第四，如果愤怒是当时解决问题的最好办法，那么，以不攻击对方的方式将不满表达出来。愤怒的表达应将激怒我们的人和其做的事分开对待，即对事不对人，让对方知道错并给他改正错误和成长的机会。在事情结束之后，要以宽恕的心态看待事情的处理结果。



## 忧郁枷锁

简单的办法是，笑着面对哭泣

学心理，用心理

把你的苦难当作难得的经验，忍耐一时之痛去体会它，你将因为这些苦痛而比别人更了解人生。

别人没有义务为你摆脱忧郁情绪，你却有责任让自己快乐。

处在生活节奏更快、人际关系更为复杂、生活压力更为巨大的当今社会，很多人常常会一不小心陷入情绪的低谷，尤其是落入情绪忧郁的恶性循环之中。

印度诗人泰戈尔的一生经历了诸多的磨难，然而，这些磨难并没有将他击垮。他不但经受住了接连不断的严峻考验，而且在文学领域取得了引人注目的成就。这一切均得益于他的心理平衡法。泰戈尔的小儿子在13岁时患霍乱而死，使他受到沉重的打击。他将全部精力投入到创办学校的工作中，对孩子们倾注了慈父般的爱，他虽失去了儿子，但找到了众多的“儿子”，弥补了内心创伤。就在这一年，他发表了6个论文集，两个剧本，一部长篇小说。当他爱妻病故后，他内心悲痛万分，然而他用诗来排遣悲伤，写了27篇长诗悼念爱妻。泰戈尔还将死亡悲剧看成生命欢乐赖以表现的一部分，因此，他能以非常乐观的心态面对自身在临终前的病情。去世前他还写了两本诗集。泰戈尔实践心理平衡法使他活了80个春秋。

在挫折与打击之下，泰戈尔使用心理平衡法成功地走出了阴影。在心理学上，忧郁涵盖了不同的悲观心境和行为改变，悲伤、痛苦、郁闷、沮丧等，均可视作忧郁的范畴。以悲伤为主的忧郁状态，我们称之为迟滞忧郁；而痛苦更

为显著的，我们称之为激动性忧郁；而假如一个人时而忧郁，时而极度兴奋，那么就是躁郁症。

很多人的一生总有某段或长或短的时间生活在忧郁状态之中。对于这种情绪，既无需重视过度但也需充分关注。一方面，忧郁如同其他情绪，其本身并不具有积极与消极之分。纽约大学心理研究小组发现，悲伤带来的消极情绪是平衡心理健康的重要环节，是人天生的自我保护功能。换句话说，悲伤也许对健康，以及人生的成长有益。另一方面，如果这种情绪持久产生并越陷越深，不能自拔时，便会发生极大的副作用，导致严重的抑郁症。我国高校里几乎每年都发生的高学历、高职称的硕士、博士、教授等跳楼自杀事件，香港艺人张国荣因抑郁症跳楼自杀事件，美国前总统林肯、音乐家柴可夫斯基等曾患的严重抑郁症，都警示我们需要对这一情绪予以充分的关注。

处于忧郁状态的人，如果能进行调节，积极面对所遭遇的现实和处境，接受丧失与悲伤的现实，就有可能克服忧郁情绪，重新适应环境，恢复正常的生活。对于患上忧郁症的人来说，可以通过自我调节打开忧郁的枷锁，其方法如下：

#### ☐ 第一，接受现实，接受情绪

此种方法可以参考第1章，第5章的内容。

#### ☐ 第二，转移你的不健康忧郁情绪

通过采取其他行动减少与引起忧郁情绪刺激物接触的机会，以改变情绪反应。方法可参考第7章的情绪转移法——行动转移法、环境转移法、注意力转移法、比较转移法，以及反向情绪转移法。

在运用反向情绪转移法时，可以采取以喜胜悲疗法，当你想哭的时候你不妨大笑，由此可获得心情上的轻松感。

#### ☐ 第三，自我安抚

不要把摆脱自身忧郁情绪寄托在别人身上，不要等待别人来安抚你。你要知

道，别人没有这个义务。所以，你需要自己安慰自己、善待自己，培养自己获得好心情。自我安抚的方法可以通过人体五种感官系统相关的行为来达到情绪的转变。

- ▶视觉：想想你通够做些什么来激发自己的视觉感官，使忧郁感减轻。
- ▶听觉：寻找某种能使你心情平静的美妙声音，并专注地聆听。
- ▶嗅觉：让自己或周边散发香味，会使你产生愉悦感和助你放松心情。
- ▶味觉：忧郁时，避免食用过多甜食、咖啡因类饮料及酒类。
- ▶触觉：拥护、触摸等肢体接触是一种良好的培养良好感觉的方法。

#### □第四，引导情绪的发展，改善现状

彻底摆脱以痛苦为中心的问题，如“为什么发生在我身上”之类的问题，改为提出展望将来的问题，如“既然已经发生，我该如何应付”，以建设性的行动增加乐观事情或乐观思维来取代悲观事件或悲观思维。

#### □第五，忘记过去，拥抱新生活

一个努力记住痛苦的人，必然总在痛苦中生活。因此，在学会忍受痛苦、处理痛苦时，还需要学会忘记痛苦：有些事情是改变不了的；放下该放下的包袱，如果放不下，就找一个人倾诉心中的苦闷，倾诉的过程就是减少痛苦的过程。

因此，你还需建立一个社会支持系统，使自己在不好的事情发生时，能够有倾诉的对象。构建支持系统，不但花费时间而且需要不断的努力。利用你的友谊来得到支持，当你感到压抑、抑郁的时候，不要躲避人群。当然，也不要过于亲密，你需要在获得支持和保持独立之间找到最佳平衡点，以便给自己留下独立思考与独立行事的空间。

## 嫉妒心

有一个宽广的心胸是可喜的

学心理，用心理

我所厌恶的人，如果不肯下地狱，就让他们上天堂吧，只要不在我眼前就行。

我的嫉妒也有洁癖，我决不会嫉妒我所厌恶的人，哪怕他们在天堂享福。

2003年1月21日的那个凌晨，对河南省信阳市358厂高级中学三年级1班409寝室的女生而言，无疑是一场噩梦。当天凌晨2时许，正在梦中熟睡的8名女生，突然被一声撕心裂肺的尖叫声惊醒。同寝室的女生纷纷起床，看到张静的样子，大家惊呆了：有人故意用硫酸作恶毁容！与她同床的好友晶晶的左手也被硫酸烧伤。

第二天，当老师和同学纷纷去医院探望张静时，他们看到的已不是昔日熟悉的清纯美丽的面庞，而是被硫酸肆虐而极度变形、惨不忍睹的脸。是谁向张静下如此毒手？在专案组经过一系列的调查之后发现，原来凶手竟是与晶晶同班的马娟。她想害的人原本是晶晶，而那一天恰好另一个寝室的张静来到了晶晶宿舍与她同住。

那么究竟是什么样的深仇大恨，让马娟非得用如此残忍的手段谋害自己的同窗呢？马娟的回答令办案人员目瞪口呆，她说：“因为她比我聪明，比我学习好，而且每次都幸运地被老师安排在较好的位置就座。我学习比较差，被安排到教室后面。有时晶晶和我说话很伤我的自尊，我心里很生气。1月20日又要考试了，我心里的压力比较大，决定想办法耽误一下晶晶的学习时间，这样可以满足我的虚荣心，以免和她的学习成绩相差太远。考虑再三，我选定了泼硫酸这个办法。”

浓硫酸半夜泼向女同学，只因嫉妒比自己学习好。如此的惨剧与可悲的想法令人深思。不健康的嫉妒是一种黑暗的情绪，也是心灵的地狱，长期以来，它困扰着嫉妒者，酿成无数悲剧。

许多心理学家分析，嫉妒是人类的一种本能，是一种企图缩小和消除差距、实现原有关系平衡、维持自身生存与发展的心理防御反应，是当别人在某些方面超过自己、使自己的欲望不能得到满足时，所产生的企图排除乃至破坏别人优越状态的激烈的情感活动。

客观地说，嫉妒心理人皆难免，因此不宜将嫉妒看作恶，而应该看作中性的东西。只有当它伤害别人时，它才是恶。嫉妒者自身也会在此过程中忍受极大的精神与肉体的折磨。正如巴尔扎克说过：“嫉妒者受的痛苦比任何人遭受的痛苦更大。自己的不幸和别人的幸福都使他痛苦万分。”

不健康的嫉妒尽管是一种罪恶，它的作用尽管可怕，但并非完全是一个恶魔。正如 20 世纪伟大的思想家罗素在他的《快乐哲学》中所言：“嫉妒的一部分是一种英雄式的痛苦的表现；人们在黑夜里盲目地摸索，也许走向一个更好的归宿，也许只是走向毁灭。”

如何避免嫉妒导致毁灭，如何使它能走向一个更好的归宿？罗素的建议是：扩展我们的心胸。学会超越自我，在超越自我的过程中，学得像宇宙万物那样逍遥自在。

真正扩展我们的心胸、超越自我，消除嫉妒，有如下五个法则可供参考与践行。

#### □ 法则一：人贵有自知之明

嫉妒他人正是因为迷失自我。嫉妒心理的产生往往伴随着，或者说起因于自我的迷失。当一个人真正能够以客观的态度清晰地评价自我时，嫉妒的锋芒便会在正确的认识中钝化。

#### □ 法则二：莫以己之长夸人之短

嫉妒他人还是因为心理的失衡。嫉妒者的心里总是充满了“我们能力相当，

凭什么他比我先获得提拔？”“她凭什么比我过得好？”正是这些失衡的心理导致了嫉妒的产生，而不正确的比较方法，如以己之长夺人之短，以贬低别人来抬高自己，事事要求一致，处处讲求平等，则是导致失衡心理产生的根源。正确的比较方法是：辩证地看待自己与他人，学会理解他人，接纳他人，善于发现和学习他人的长处，纠正和克服自身短处。

### □法则三：宠辱不惊

当别人拥有的东西，你渴望拥有而实际上又无法拥有时，便容易产生嫉妒心理。事实上，你若是聪明者，便应当扬长避短，寻找和开拓有利于充分发挥自身潜能的新领域，以便能“失之东隅，收之桑榆”。这会在一定程度上补偿先前没有满足的欲望，缩小与嫉妒对象的差距，从而达到减弱甚至消除嫉妒心理的目的。

### □法则四：化嫉妒为动力。

一个精神上自足的人是不会羡慕别人好运气的，尤其不羡慕低能儿的好运气。他所做得只是以更加积极进取的精神去充实自己，提升自己，成为最优秀的自己！

### □法则五：公平竞争

嫉妒者往往缺少公平竞争的意识与胆魄，要想真正消除嫉妒，从现在起，你就要把自己培养成为一个敢于公平竞争、勇于承担风险责任的人，同时也要将自己培养成为一个拿得起、放得下的人。

## 情绪电梯

### 一步一步控制情绪的蔓延

#### 学心理，用心理

只需6秒钟时间，你便可将大脑中产生情绪的边缘系统与理性思考的脑皮质成功链接，做出支配行为的最佳决策。

经过6秒钟之后，你的行动将不再是本能的情绪化反应，而是令人尊敬的、智慧型反应。

徐太太有一位6岁的儿子。一日，儿子想学剪草机，徐太太便饶有兴致地教起儿子来。正在此时，电话铃想了，徐太太便去接电话。大约10分钟后，当徐太太挂掉电话走出房门时，她看到了令人心碎的一幕：儿子已经将剪草机推向她最心爱的月季花园，有3米长的花圃已经惨遭蹂躏。

眼前的一幕差点没让徐太太失声痛哭，她心里又急又气，自己的巴掌已经高高举起……恰巧，徐太太的老公出来了，他看着眼前的一切，马上明白了发生的事情。老公快步走到妻子面前轻声地说：“亲爱的，事已至此，打孩子也无济于事啊。再说，这不正说明我们的孩子很聪明吗？他已经会使用剪草机了！而且，你想，我们现在最大的幸福是养孩子，不是在养月季花，你说对吗？”听了这话，几秒钟后，徐太太脸上便转阴为晴了。

当一个人即将爆发情绪时，如果身边有人劝解、安慰，而且这种劝解、安慰是极其有效的，也许他会很快地平静下来。徐太太最终能战胜突如其来的情绪，在很大程度上归功于她的老公。但他人的帮助可遇不可求，不要奢望每次经历情绪事件时，都会有人帮助你。你必须具备自主的情绪调控能力。

一个通常的经验是：越是来的快的情绪，越是难以调控。因为，情绪作为我

们大脑边缘系统产生的一种体验，受制于边缘系统，这一反应速度非常惊人，比我们的“逻辑思维中心”，即脑皮质的反应速度快8万倍。因而，在情绪产生的那一刻，尤其是来势汹汹的强烈情绪，是完全不受我们负责的脑皮质控制的。

那么，我们的情绪是否能为我们自身所控呢？完全可以。前提是你需要在情绪产生的那一刻耐住性子等待6秒钟的时间。因为6秒钟之前，我们的情绪不被理智影响，属于人类天生的本能，即“纯情绪化的反应”。只有经过大约6秒钟，边缘系统才能完成传递情绪信息的过程——将它产生的情绪信息传递给脑皮质，这时，大脑的这两个重要部分才真正有了联系，我们的情绪与思考才能得以链接，从而彼此沟通且综合信息做出最佳决策。这是由心理学家麦科恩和弗理德曼提出的理论——6秒钟情商。

那么，如何从容地度过这6秒钟的时间？如何确保在6秒钟之后一定能控制自身的情绪？在教给你这一方法之前，让我们再来详细了解一下情绪产生与发展的整个过程。

麦科恩、弗理德曼教授研究发现，情绪的产生与反应包括三个阶段的循环反应环。情绪在这个反应环中会经历：预备——产生——升级。

这三个阶段，有着不一样的运行时间，预备时间没有特定的长度；产生阶段的时间最为短暂，约为1/4秒；长级阶段的时间约为4~7秒，这个阶段也是我们的脑边缘系统将情绪信息传递给脑皮质的过程。

在这三个阶段之间，都有一个关键点：起点——引爆点——反应点。

在完全自然的情况下，情绪将自动不断地循环这个三个阶段。每循环一次，情绪的强度就会升级一次，就如“上电梯”，直到情绪的顶点。

在了解了这一点的基础上，如果我们想要控制自身情绪，便需要有效地驾驭情绪反应环的关键点，可以进行如下三步：

□ **第一步：在情绪产生前的预备阶段进行有效的“预防”，避免引爆。**

情绪预备阶段的时间可能是无限长的，而且它如同一个炸弹，会在你不经意间引爆，让你猝不及防，仓皇应对。为避免这一情况，建议你在平时就养成情绪



察觉的习惯，关注与留意你的情绪模式的引爆点。具体方法可参考本书第2章。

**□第二步：在情绪产生阶段“及早介入”，肯定与接纳你的情绪。**

情绪的产生往往只有短暂的1/4秒，比思考的速度要快上数万倍，因此，在缺乏理智调控的情绪产生阶段，我们并没有充裕的时间应对。在这短暂的一眨眼的瞬间，你什么也不需要做，只需反观自身，将所有注意力集中在自身的情绪之，真切地体会、“正念”你此时此刻的感受，并且接纳我们的感受，无论它是什么。

这是有效驾驭情绪的重要步骤。它能使你免于在情绪化的状态下做出纯粹情绪化的、未经理性思考过滤的行为与决定，避免被情绪所“绑架”。

有关于接纳情绪的方法，请参考本书第1章中的“情绪的臣服”。

**□第三步：在情绪升级阶段“阻止升级”，暂停“6秒钟”。**

如果前两步骤未能很好地把握，那么你还有一个机会，即在最后一个可以控制的选择点上下工夫——阻止情绪升级。也就是“按下情绪的闸门”，即在你想做出决定或者采取行动之前，暂停6秒钟，让你脑部的“情绪与思考”进行成功的链接。

在这短暂的6秒钟时间里，你可以迅速洞察情绪的来龙去脉，转变思维，重建积极情绪。总之，无论使用何种方法，经过这短暂的6秒钟时间之后，你接下来采取的行动，便不会是本能的反应，也不会是情绪化反应，而是充满理性、令人尊敬的、智慧型反应。





